

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Институт управления бизнес-процессами и экономики  
Кафедра «Бизнес-информатика»

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ А.Н. Пупков  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

09.03.03.02 «Прикладная информатика в менеджменте»

Разработка системы управления взаимоотношениями контрагентами (на  
примере ЗАО «Фирмы «Культбытстрой»)

Руководитель \_\_\_\_\_ доцент кафедры БИ, к.т.н. А.В. Чубаров  
подпись, дата

Руководитель \_\_\_\_\_ доцент кафедры ЭУБП, к.э.н. О.В. Сибирякова  
подпись, дата

Выпускник \_\_\_\_\_ А.А. Черепанова  
подпись, дата

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ Д.И. Ярещенко  
подпись, дата

Красноярск 2017

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Институт управления бизнес-процессами и экономики  
Кафедра «Бизнес-информатика»

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ А.Н. Пупков

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**ЗАДАНИЕ**  
**НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ**  
**в форме бакалаврской работы**

**Студенту:** Черепановой Анастасии Александровне

**Группа:** УБ 13-11 **Направление (специальность)** 09.03.03.02 «Прикладная информатика в менеджменте»

**Тема выпускной квалифицированной работы:** Разработка системы управления взаимоотношениями с контрагентами (на примере ЗАО «Фирмы «Культбытстрой»)

**Утверждена** приказом по университету: № 2355/с от 22.02.17

**Руководитель ВКР:** А.В. Чубаров, кандидат технических наук, доцент кафедры «Бизнес-информатика»

**Руководитель ВКР:** О.В. Сибирякова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление бизнес-процессами»

**Исходные данные для ВКР:** научная литература, законодательство РФ, публикации.

**Перечень разделов ВКР:** Анализ тенденций развития рынка строительных услуг; Анализ деятельности предприятия ЗАО «Фирма «Культбытстрой»; Разработка информационно-аналитического обеспечения для взаимоотношения контрагентами.

**Перечень иллюстративного материала:** цель и задачи бакалаврской работы; проблема и актуальность ее решения; анализ развития отрасли предприятия, реализация разработки; оценка экономической эффективности.

Руководитель ВКР

\_\_\_\_\_

подпись

А.В. Чубаров

Руководитель ВКР

\_\_\_\_\_

подпись

О.В. Сибирякова

Задание принял к исполнению

\_\_\_\_\_

подпись

А.А. Черепанова

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

## РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Разработка системы управления взаимоотношениями контрагентами» (на примере ЗАО «Фирмы «Культбытстрой») содержит 102 страницы текстового документа, 42 использованных источников, 13 приложений, 18 таблиц, 29 иллюстраций, 17 формул, 15 листов графического материала

**РЫНОК СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ, СТРОИТЕЛЬСТВО, КОНТРАГЕНТЫ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, ДОГОВОР**

Объект исследования – Закрытое акционерное общество «Фирма «Культбытстрой»

Задачи:

- выполнить анализ тенденций развития рынка строительных услуг в России;
- проанализировать финансовую деятельность предприятия;
- определить факторы и условия конкурентоспособности предприятия в условиях современного рынка;
- исследовать значимость контрагентов в деятельности предприятия;
- разработать информационно-аналитическое обеспечение для взаимоотношения с контрагентами.

В результате исследования анализа рынка строительных услуг была выявлена тенденция развития данной отрасли, была определена структура экономического управления по ряду показателей, так же рассмотрена деятельность объекта исследования в условиях современного рынка, проанализированы взаимоотношения с контрагентами и выявлены основные экономические проблемы предприятия

В итоге было разработано предложение по упрощению системы взаимоотношения контрагентами, основанное на сравнении двух программ. В качестве реализации одной из программ, был произведен расчет, в результате чего, выявлены сокращения финансовых потерь за год, а также повышение производительности труда за счет сокращения затрат времени на выполнение поиска необходимого договора.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Анализ тенденций развития рынка строительных услуг .....	5
1.1 Тенденции развития строительных услуг в России .....	5
1.2 Особенности развития рынка строительных услуг в Красноярском крае.....	23
1.3 Факторы и условия конкурентоспособности предприятий в условиях современного рынка.....	35
2 Анализ деятельности предприятия ЗАО «Фирма «Культбытстрой» .....	47
2.1 Анализ финансовой деятельности и условия конкурентоспособности предприятия в условиях современного рынка .....	47
2.2 Влияние контрагентных служб на предприятие и их взаимоотношения.....	55
3 Разработка информационно-аналитического обеспечения для взаимоотношения контрагентами.....	60
3.1 Выбор средств разработки системы управления взаимоотношениями контрагентами .....	60
3.2 Разработка структуры и дизайна системы управления взаимоотношениями контрагентами.....	68
3.3 Оценка экономической эффективности внедрения информационно-аналитического обеспечения для взаимоотношения с контрагентами .....	73
Заключение .....	83
Список сокращений .....	85
Список использованных источников .....	86
Приложения А-П.....	89

## ВВЕДЕНИЕ

Важнейшей тенденцией экономического развития многих стран является рост торговли услугами. В полной мере это относится к торговле строительными услугами.

Значение именно строительных услуг в национальной экономике обусловлено тем, что цель деятельности любого общества является производство материальных и нематериальных благ для удовлетворения потребностей членов этого общества. Удовлетворение этих потребностей невозможно без строительства, поскольку именно строительство направлено на удовлетворение потребности человека в жилье, как одной из первоочередных и наиглавнейших потребностей человека; кроме удовлетворения потребности человека в жилье, строительство также является одним из основных условий и материальной базой при удовлетворении других потребностей человека и общества в целом, в частности, обеспечения помещения для производства, хранения и сбыта продуктов питания, товаров народного потребления, услуг социального обеспечения, здравоохранения и т.д. Продукция строительной отрасли обеспечивает производство другой строительной продукции, предоставляя материальную базу в виде зданий и помещения для производства строительных материалов, которые в дальнейшем будут направлены на производство новой строительной продукции.

Цель выпускной квалификационной работы: разработать систему для упрощенного обращения к договорам фирмы «Культбытстрой» поступающих контрагентов.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- выполнить анализ тенденций развития рынка строительных услуг в России;
- проанализировать финансовую деятельность предприятия;
- определить факторы и условия конкурентоспособности предприятия в условиях современного рынка;
- исследовать значимость контрагентов в деятельности предприятия;
- разработать информационно-аналитическое обеспечение для взаимоотношения с контрагентами.

Объект исследования: Закрытое акционерное общество «Фирма «Культбытстрой».

Предмет исследования: процесс взаимоотношения фирмы с контрагентами.

# **1 Анализ тенденций развития рынка строительных услуг**

## **1.1 Тенденции развития строительных услуг в России**

Для теоретического изучения рынка строительных услуг, в начале необходимо раскрыть понятие самого рынка.

В обществе, основанном на разделении труда, очень тяжело удовлетворить свои экономические потребности самостоятельно, производя все нужные для существования предметы потребления. В следствие, рынок возникает, когда товаропроизводители в результате разделения труда вступают в постоянно возобновляемые взаимоотношения друг с другом [1].

Изначально рынок рассматривался как базар, место розничной торговли, рыночная площадь. Это понимание рынка является самым упрощенным и узким. Объясняется оно тем, что рынок появился ещё в период разложения первобытного общества, когда обмен между общинами только становился более или менее регулярным, приобретал форму товарного обмена, который осуществлялся в определенном месте и определенное время. Такое понимание рынка сохранилось и до наших времен как одно из значений слова.

С дальнейшим развитием товарного обмена, появлением денег, товарно-денежных отношений возникает возможность разрыва купли – продажи во времени и пространстве, и характеристика рынка только как места торговли уже не отражает реальность, ибо формируется новая структура общественного производства – сфера обращения, которая характеризуется обособлением материальных и трудовых ресурсов, затрат труда с целью выполнения определенных специфических для обращения функций.

Рассмотрим трактовку понятия «рынок» данное российскими исследователями. Понятие «рынок» расширяется до понимания его как элемента воспроизводства совокупного общественного продукта, как формы реализации, движения основных составных частей этого продукта [2]. В российской экономической учебной литературе наибольшее распространение получило определение рынка как системы экономических отношений продавцов и покупателей [3].

Рынок – неотъемлемый элемент рыночной экономики. Сам по себе он не создает товаров и товарного изобилия. Это лишь один из инструментов, воздействующих на воспроизводство и экономические интересы хозяйствующих субъектов. Рынок осуществляет реализацию социально-экономических взаимосвязей, экономически обособленных разделением

труда хозяйствующих субъектов. Он формируется и может функционировать в определенной рыночной среде [1].

Следующее определение рынка из федерального закона Российской Федерации.

Рынок товаров (работ, услуг) – признается сфера обращения этих товаров (работ, услуг), определяемая исходя из возможности покупателя (продавца) реально и без значительных дополнительных затрат приобрести (реализовать) товар (работу, услугу) на ближайшей по отношению к покупателю (продавцу) территории Российской Федерации или за пределами Российской Федерации [9].

Рассмотрим существующие классификации видов рынка представленные в таблице 1. Рынки можно подразделять по критериям, перечисленным ниже:

Таблица 1 – Классификация видов рынка

Классификации	Виды рынков
По экономическому назначению объектов рыночных отношений	Рынок благ и услуг; рынок средств производства; рынок труда; рынок инвестиций; финансовый рынок
По товарным группам	Рынки товаров производственного назначения; товаров народного потребления; продовольственных товаров; рынки сырья и материалов
По географическому положению	Местный рынок; региональный рынок; национальный рынок; мировой рынок
По субъектам рыночных отношений	Рынки оптовой торговли; рынки розничной торговли; рынки государственных закупок
С учетом соблюдения законности в экономике	Легальные (официальные); нелегальные (не официальные)
По степени конкуренции	Монополия; олигополия; монополистическая конкуренция; совершенная конкуренция.

Далее проанализируем рынок строительных услуг. Для начала дадим определение строительной отрасли.

Строительство – это отрасль материального производства, направленная на выпуск готовой строительной продукции (здания, сооружения и другие недвижимые объекты) и оказание услуг (производственно-технологическая комплектация, монтаж и пуско-наладка оборудования, отдельные ремонтные работы и т.п.) [4].



Строительство представляет собой отдельную самостоятельную отрасль экономики страны, которая предназначена для ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения, ремонта и технического перевооружения действующих объектов производственного и непроизводственного назначения. Определяющая роль отрасли строительства заключается в создании условий для динамичного развития экономики страны.

К строительным объектам относится каждое отдельно строящее здание или сооружение (со всем относящимся к нему оборудованием, инструментом и инвентарем, галереями, эстакадами, внутренними инженерными сетями водоснабжения, канализации, газопроводов, тепловых сетей, электроснабжения, радификации, подсобными и вспомогательными надворными постройками, благоустройством и другими работами и затратами), на строительство, реконструкцию, расширение или техническое перевооружение которого разработаны и утверждены в установленном порядке проект и смета [23].

Как отрасль материального производства строительство имеет ряд особенностей, отличающих его от других отраслей. Особенности отрасли объясняются характером его конечной продукции, специфическими условиями труда, рядом качеств применяемой техники, технологии, организации производства, финансирования, управления и материально-технического обеспечения.

Общие особенности строительства [5]:

а) нестационарность, временный характер, неоднотипность строительного производства и характера конечной продукции. С вводом в эксплуатацию объектов строительно-монтажные работы прерываются на обжитом месте, и средства производства перемещаются на новое место. В строительстве подвижными являются перемещающиеся в процессе производства технические и людские ресурсы, а продукция – неподвижной. Конечная продукция строительства создается в течение длительного времени и используется там же, где она закреплена территориально. Продукция строительной отрасли является предметом длительного пользования и служит обществу десятки сотни лет;

б) технологическая взаимосвязь всех операций, входящих в состав строительного процесса. В промышленности до начала выпуска продукции отработывается технология производства. В строительстве до начала строительно-монтажных работ создаются временные производственно-бытовые и административно-хозяйственные здания, выполняются прокладки и перекладки инженерных коммуникаций и т.д. Технология строительного производства требует строгой последовательности в выполнении отдельных его процессов: завершение одного рабочего процесса предшествует началу другого. В связи с этим строительные процессы нельзя расположить

пространственно, возникают затруднения одновременного использования рабочих в соответствии с их специальностью и квалификацией;

в) неустойчивость соотношения строительно-монтажных работ по их сложности и видам в течение месяца, что затрудняет расчет численного и профессионально-квалификационного состава рабочих;

г) участие различных фирм в производстве конечной строительной продукции. В промышленном производстве при любой степени кооперирования конечную продукцию выпускает один исполнитель, который эту продукцию и реализует. В строительстве объектов одновременно участвуют несколько строительных фирм (генподрядчик, субподрядчики), создающих отдельные конструктивные элементы здания. Каждая из этих фирм сдает изготовленную часть продукции;

д) роль климатических и местных условий в строительных работах. Несмотря на ликвидацию сезонности в строительстве, отрицательные температуры требуют выполнения мероприятий, обеспечивающих сооружение объектов в зимних условиях. Условия строительства во многом определяются сейсмичностью условиями, рельефом местности, геологическим строением грунта, наличием грунтовых вод, способом доставки на строительную площадку конструкций и материалов. Рабочие на строительстве больше подвержены влиянию климатических условий, чем рабочие других отраслей промышленности. В связи с этим на основные строительные, монтажные и ремонтно-строительные работы вводятся поправочные коэффициенты, позволяющие учитывать отклонения от нормативных условий труда [4].

Строительство тесно связано со всеми отраслями экономики, особенно с промышленностью. Ведь увеличение объемов строительства на прямую зависит от развития отраслей промышленности, которые обеспечивают его техническую оснащенность, также выполняя для других отраслей экономики строительно-монтажные работы на основе договоров подряда, строительные фирмы связаны с деятельностью заказчиков. Ряд других отраслей выступает по отношению к строительству, как в качестве поставщиков, так и в качестве потребителей строительной продукции.

Строительство является самой материалоемкой отраслью: для получения конечной продукции ему поставляют строительные материалы более 80 % отраслей экономики страны.

В строительстве используется 50% продукции промышленности строительных материалов, около 18% металлопроката, 40% пиломатериалов, более 10% продукции машиностроительной промышленности. Строительство обслуживают практически все отрасли промышленности. Для перевозки строительных материалов, строительных конструкций и строительной техники используются практически все виды транспорта:

автомобильный, железнодорожный, речной, морской и воздушный. Величина транспортных расходов в затратах на строительство достигает 20%.

По объему производимой продукции и количеству занятых людских ресурсов на строительную отрасль приходится примерно десятая часть экономики страны. В строительной отрасли действуют более 100 тыс. строительного-монтажных предприятий и свыше 10 тыс. проектно-изыскательских организаций (по состоянию на 1 января 2013 г.) с количеством работающих в этих компаниях более 5,5 млн. человек, 95% от суммарного объема строительного-монтажных работ выполняют хозяйствующие субъекты, находящиеся в частной собственности.

Рынок строительной деятельности Российской Федерации можно разделить на 3 сегмента, отраженные на рисунке 1. К этим сегментам относятся:

- 1 сегмент – жилищное строительство и объекты социальной сферы;
- 2 сегмент – отдельные виды продукции;
- 3 сегмент – отдельные виды машин и оборудования.

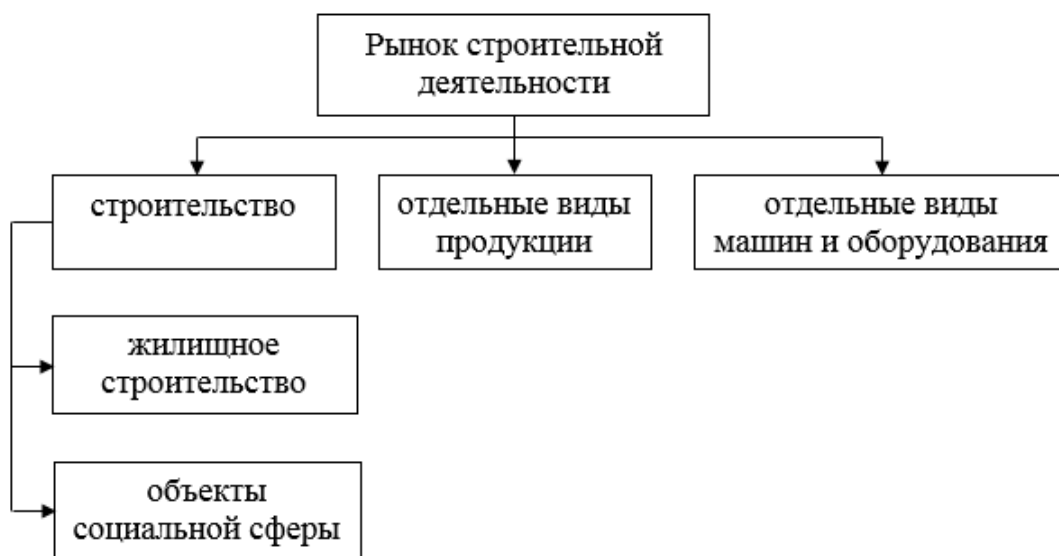


Рисунок 1 – Сегменты рынка строительной деятельности Российской Федерации

Рассмотрим основные показатели по сегментам строительной деятельности на основе данных из «Федеральной службы государственной статистики (Росстат)» за 2013-2015 годы.

Начнем с вида деятельности «Строительство» (таблица 2). Для обзора динамики рассмотрим период объема работ с 2005 по 2016 год.

Объем выполненных работ по виду экономической деятельности "Строительство" – это работы, выполненные организациями собственными силами на основании договоров и (или) контрактов, заключаемых с заказчиками. В стоимость этих работ включаются работы по строительству новых объектов, реконструкции, капитальному и текущему ремонту жилых и нежилых зданий и инженерных сооружений, включая индивидуальное строительство и ремонт по заказам населения.

Начиная с января 2016 года, в объем работ по виду деятельности «Строительство» включаются работы, выполненные хозяйственным способом.

Таблица 2 – Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» Российской Федерации

Показатель	2005	2010	2013	2014	2015	2016
Объем работ, млрд. руб. (в действовавших ценах)	1754,4	4454,2	6019,5	6125,2	6148,4	6184,4
К предыдущему году (в постоянных ценах), %	113,2	105,0	100,1	101,8	100,4	100,6

Анализируя динамику объема работ с 2005 до 2016 года, объем увеличился в 3,5 раза. Средний темп роста объема за три года с 2013 года составляет 2%, таким образом, наблюдается плавное увеличение работ, за счет чего сохраняется постоянное развитие данной отрасли.

Рассмотрим динамику второго сегмента рынка – производство «Отдельных видов продукции» (таблица 3).

Данные о производстве важнейших видов продукции приводятся в соответствии с Общероссийским классификатором продукции по видам экономической деятельности (ОКПД), внедренным в статистическую практику с 1 января 2010 г.

Производство продукции в натуральном выражении включает продукцию, выработанную организацией как из собственных сырья и материалов, так и из неоплачиваемых сырья и материалов заказчика, для отпуска другим юридическим и физическим лицам, своему капитальному строительству и своим подразделениям, зачисленную в состав основных средств или оборотных активов.

Таблица 3 – Объем работ, выполненных по виду деятельности «Отдельные виды продукции» для Российской Федерации

Показатель	2013		2014		2015		Средние темпы роста за 2013-2015 г, %
	объем производства	в % к 2012 г.	объем производства	в % к 2013 г.	объем производства	в % к 2014 г.	
Производство стекла и изделий из стекла		83,1		111,7		91,4	110,9
стекло листовое термически полированное и с матовой или полированной поверхностью, не обработанное, млн. м <sup>2</sup>	176	117,9	175	98,8	139	79,4	
стеклопакеты, млн. м <sup>2</sup>	16,5	103,3	17,2	102,6	17,8	103,4	
Производство керамических плиток		107,1		100,6		101,4	97,7
плитки глазурованные для внутренней облицовки стен, млн. м <sup>2</sup>	69,9	105,1	70,7	101,0	72,2	102,1	
плитки для полов, млн. м <sup>2</sup>	95,0	107,6	92,3	100,3	93,0	100,7	
Производство кирпича, черепицы и прочих изделий из обожженной глины		103,6		104,6		93,7	97,5
кирпич керамический не огнеупорный, млн. усл. кирпичей	7120	102,9	7365	102,9	6700	90,9	
Производство цемента, извести и гипса		107,6		103,0		96,1	96,1
портландцемент, цемент глиноземистый, шлаковый, млн. тонн	66,4	107,8	68,5	103,0	62,1	90,6	
известь строительная, тыс. тонн	2287	102,7	2541	108,9	2463	96,9	
известь технологическая, тыс. тонн	8507	98,5	8640	101,3	8727	101,0	
Производство изделий		105,2		100,9		91,0	93,7

из бетона, гипса и цемента							
----------------------------	--	--	--	--	--	--	--

Окончание таблицы 3

Показатель	2013		2014		2015		Средние темпы роста за 2013-2015 г, %
	объем производства	в % к 2012 г.	объем производства	в % к 2013 г.	объем производства	в % к 2014 г.	
кирпич из цемента, бетона или искусственного камня, млн. усл. кирпичей	4133	106,8	4434	108,1	3800	85,7	
блоки стеновые мелкие из ячеистого бетона, млн. усл. кирпичей	7922	106,2	9099	113,2	9100	100,1	
конструкции и детали сборные железобетонные, млн. м <sup>3</sup>	26,9	107,4	26,8	100,9	22,3	83,2	
раствор строительный, тыс. м <sup>3</sup>	3035	95,8	3061	96,1	3075	100,4	
листы асбестоцементные волнистые, млн. штук усл. плиток	703	110,7	461	71,5	395	85,6	
Производство прочей неметаллической минеральной продукции		99,6		97,9		97,0	97,7
материалы кровельные и гидроизоляционные рулонные из асфальта, млн. м <sup>2</sup>	531	531	518	96,9	489	94,4	
смеси асфальтобетонные дорожные, аэродромные и асфальтобетон, млн. тонн	41,6	41,6	40,2	95,3	40,1	99,7	

На основе данных из таблицы видим, что значительные изменения по объему выпущенных товаров наблюдаются в 2014 году. По сравнению с 2013 годом был прирост в производстве стекла и изделий из стекла на 11,7%. Также незначительное увеличение на 1% в 2014 году было в производстве изделий из обожженной глины. Что касается остальной продукции, то там

наблюдается снижение в среднем на 4,3%. В 2015 году ситуация по всем видам продукции для строительной деятельности не изменилась в лучшую сторону. Это связано с ухудшением экономического состояния страны, вызванного в большей мере снижением ВВП, ослаблением рубля на рынке и ростом цен.

Таким образом, можно сделать вывод, что в целом за весь анализируемый период объем произведенных видов продукции для строительной деятельности снизились на 1%.

Рассмотрим динамику объема работ по виду деятельности «Отдельные виды машин и оборудования» на основании таблицы 4.

Таблица 4 – Объем работ, выполненных по виду деятельности «Отдельные виды машин и оборудования» для Российской Федерации

Показатель	2013	2014	2015	Средние темпы роста за 2013-2015 г, %
Краны башенные, шт.	220	262	88	79,5
Автокраны, шт.	5400	3300	2100	50,0
Лифты, шт.	23200	25500	23200	105,0
Экскаваторы, шт.	1800	1900	1400	91,7
Бульдозеры самоходные и бульдозеры с поворотным отвалом, шт.	1200	700	600	54,2
Бетономешалки или растворосмесители (растворомешалки), шт.	39900	39300	80100	149,6

На объем производства отдельных машин и оборудования повлияло критическое состояние экономики страны. В 2015 году произошло резкое снижение объема работ по производству в сравнении с 2013 годом за исключением двух видов; это лифты, где уровень остался неизменным, и бетономешалки, где произведенное количество увеличилось в двое.

Среднее значение темпа роста за период составило всего 88,3%, объем производства по данному сегменту уменьшился на 11, 7%.

На рисунке 2 отражено приобретение организациями машин и оборудования за три года.

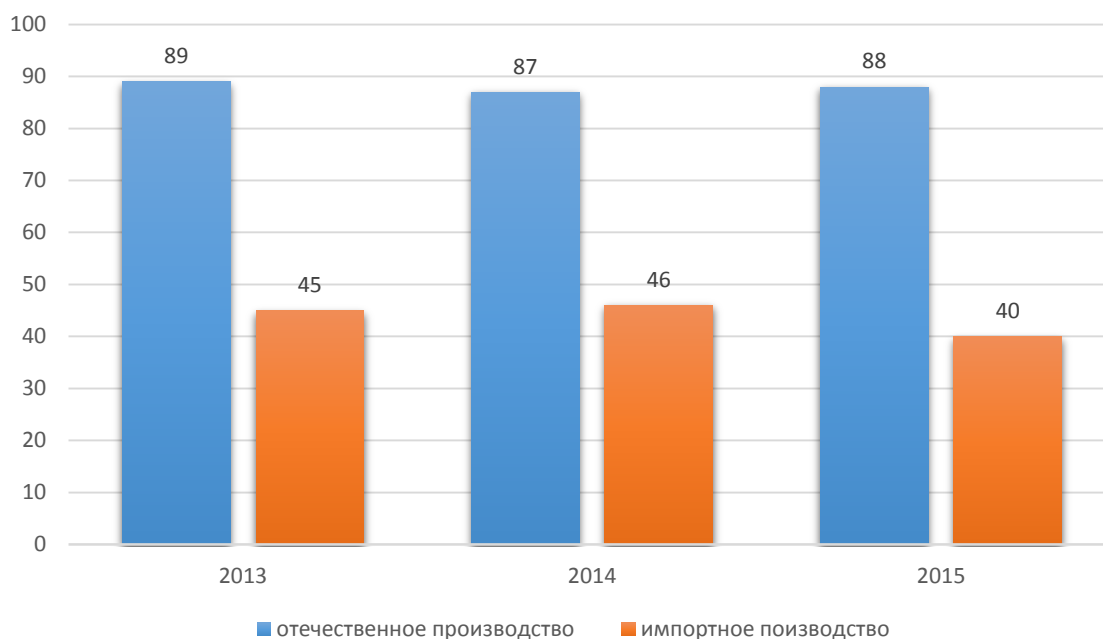


Рисунок 2 – Приобретение новых машин и оборудования, %

Натянутое отношение России с другими странами, в частности с Америкой, значительно повлияло на приобретение тех или иных товаров и услуг. Некоторые страны и вовсе с 2013 года стали разрывать какие-либо отношения с Россией. На приобретение импортных товаров также повлияли рост курса евро и доллара.

Приобретение новых машин и оборудования отечественного производства изменялось без значительного разрыва, а приобретение импортного производства сократилось на 11,1%.

Приобретение отечественного производства в два раза больше приобретения импортного производства.

Можно сделать вывод, что на уменьшение производства отдельных видов машин и оборудования повлияло уменьшение приобретений импортного производства.

Проанализировав каждый сегмент по отдельности, необходимо сравнить рост или спад их развития.

Развитие сегментов рынка представлено на рисунке 3.



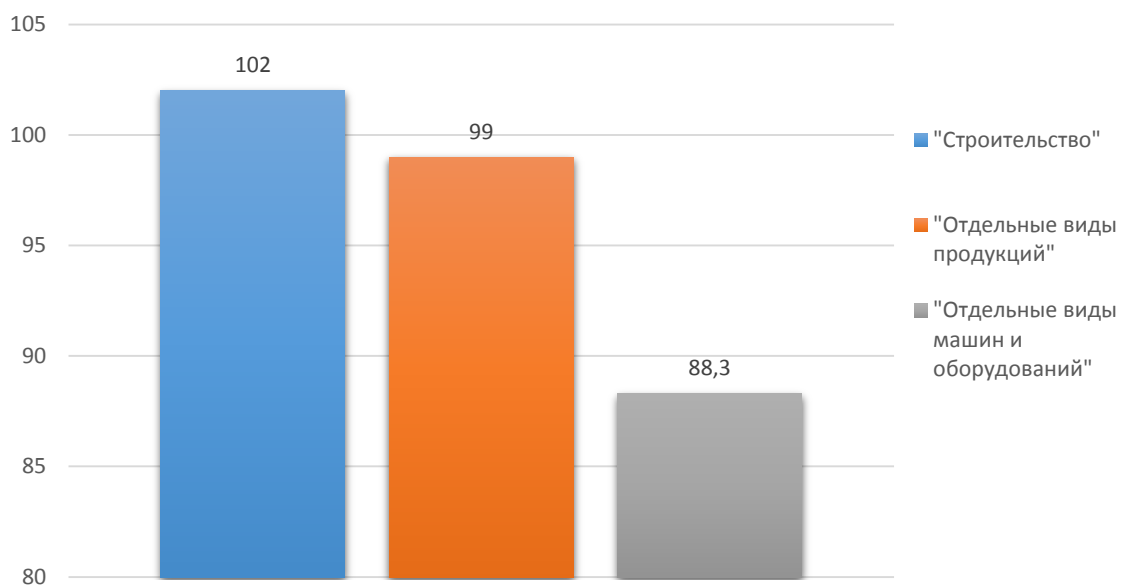


Рисунок 3 – Темп роста объема работ по сегментам рынка строительных услуг Российской Федерации за 2013-2015 гг., %

Исходя из полученных значений мы видим, что за три года на рынке строительных услуг только строительство жилищ и объектов социальной сферы развивалось с увеличением объема работ. В большей степени за период пострадал сегмент рынка – производство отдельных видов машин и оборудования, в связи с кризисным состоянием экономики страны.

Вложение инвестиций играет существенную роль в функционирование и развитие экономики. Под инвестициями понимается вложение денежных средств, ценных бумаг и иное имущество, имеющее денежную оценку в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [24]. Изменение объема инвестирования оказывает важное влияние на развитие какой-либо экономической деятельности.

Инвестиции в основной капитал – это совокупность затрат, направленных на строительство, реконструкцию (включая расширение и модернизацию) объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря, инвестиции в объекты интеллектуальной собственности: произведения науки, литературы и искусства; программное обеспечение и базы данных для ЭВМ, изобретения, промышленные образцы, селекционные достижения, произведенные нематериальные поисковые затраты, затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы и т.д.

Данные об инвестициях в основной капитал приведены с учетом инвестиционной деятельности субъектов малого предпринимательства.

В состав инвестиций в основной капитал включены затраты, осуществленные за счет денежных средств граждан и юридических лиц, привлеченных организациями-застройщиками для долевого строительства. Инвестиции в основной капитал учитываются без налога на добавленную стоимость.

Распределение инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности осуществляется в соответствии с Общероссийским классификатором ОКВЭД, исходя из назначения основных средств, т.е. той сферы деятельности, в которой они будут функционировать.

На таблице 5 отображены инвестиции в основной капитал по основным видам экономической деятельности, включая строительство.

Таблица 5 – Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности

Показатель	2013			2014			2015		
	млрд. руб.	в % к		млрд. руб.	в % к		млрд. руб.	в % к	
		2012	итогу		2013	итогу		2014	итогу
<b>Всего</b>	<b>13450,2</b>	<b>100,8</b>	<b>100</b>	<b>13902,6</b>	<b>103,4</b>	<b>100</b>	<b>14555,9</b>	<b>104,7</b>	<b>100</b>
из него:									
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	516,6	96,0	3,8	510,3	98,8	3,7	538,1	105,4	3,7
рыболовство, рыбоводство	14,3	77,4	0,1	15,2	106,3	0,1	12,0	78,9	0,1
добыча полезных ископаемых	2004,0	93,6	14,9	2144,8	107,0	15,5	2694,4	125,6	18,5
обрабатывающие производства	1945,3	86,5	14,4	2084,6	107,2	15,1	2285,2	109,6	15,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1187,6	117,9	8,8	1186,2	99,9	8,5	990,5	83,5	6,8
строительство	438,1	90,8	3,3	469,3	107,1	3,4	448,7	95,6	3,1

## Окончание таблицы 5

Показатель	2013			2014			2015		
	млрд. руб.	в % к		млрд. руб.	в % к		млрд. руб.	в % к	
		2012	итогу		2013	итогу		2014	итогу
оптовая, розничная торговля; ремонт транспортных средств, бытовых предметов	517,9	84,0	3,9	554,6	107,1	4,0	679,1	122,4	4,7
гостиницы и рестораны	89,3	110,5	0,7	105,5	118,1	0,8	47,3	44,8	0,3
транспорт и связь	3288,6	157,1	24,5	2981,0	90,6	21,4	3120,3	104,7	21,4
финансовая деятельность	186,7	77,3	1,4	170,5	91,3	1,2	168,2	98,7	1,2
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2195,7	80,8	16,3	2701,4	123,0	19,4	2614,7	96,8	18,0
государственно е управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	228,5	93,7	1,7	241,0	105,5	1,7	240,1	99,6	1,6
образование	228,9	77,9	1,7	242,7	106,0	1,7	239,8	98,8	1,6
здравоохранени е, предоставление социальных услуг	222,5	98,8	1,7	197,8	88,9	1,4	188,1	95,1	1,3
предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	386,2	75,0	2,8	297,6	77,1	2,1	289,4	97,2	2,0

Инвестирование в основной капитал по видам экономической деятельности в период 2013-2015 годы постепенно увеличивается в среднем на 4%. Основными источниками финансирования инвестиций в основной капитал для большинства организаций за период являлись 53% из привлеченных средств. В отрасль транспорта и связи было инвестировано самое большое количество средств, среднее значение инвестиций к итогу за три года составляет 22,4%. Тогда, когда самое маленькое значение принадлежит к деятельности рыболовство и рыбоводство, равное 0,1% к итогу всех инвестиций,

Что касается строительной деятельности, то здесь объем инвестиций за 2015 год к итогу находится на 7 месте среди 15 видов деятельности.

Для наглядности развития строительных услуг проанализируем динамику инвестиций начиная с 2005 года (рисунок 4).

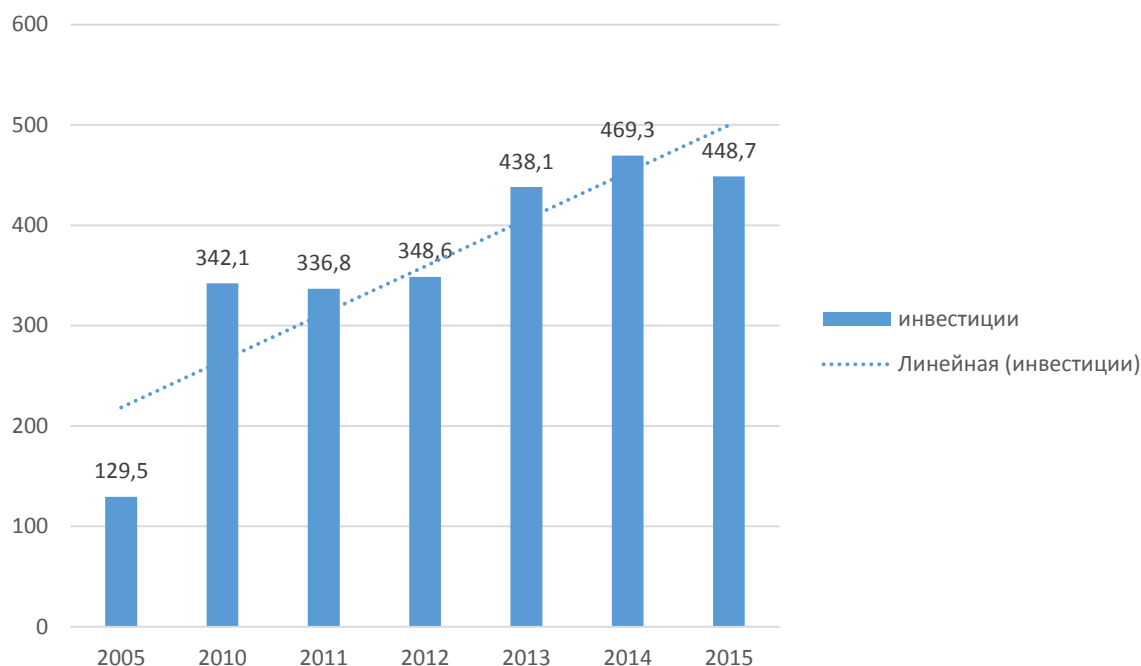


Рисунок 4 – Динамика инвестирования в строительную деятельность по Российской Федерации, млрд. рублей

По линейной линии тренда видно, что во всем периоде происходит рост инвестиций, можно сделать вывод, что при таком же развитии событий, ожидается рост и в следующем периоде. За 10 лет инвестирования в строительную деятельность увеличились в 3,5 раза, а средний темп роста за 5 лет составил 106,1%. Заметный скачек инвестиций наблюдается на 2013 год, прирост составляет 25,7%, несмотря на то, что именно с 2013 года началось тяжелое экономическое состояние страны.

На рисунке 5 отображена динамика видовой структуры инвестиций в основной капитал для строительных работ за 10 лет.

К инвестициям в здания (кроме жилых) и сооружения относятся расходы на строительство зданий и сооружений, которые складываются из выполненных строительных работ и приходящихся на них прочих капитальных затрат. При этом в затраты на строительство зданий включаются затраты на коммуникации внутри здания, необходимые для его эксплуатации.

Инвестиции в жилища – это расходы на строительство жилых зданий, т.е. зданий, предназначенных для не временного проживания людей: жилые дома, входящие в жилищный фонд (общего назначения, общежития, спальные корпуса школ-интернатов, учреждения для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, приютов для престарелых и инвалидов), жилые здания (помещения), не входящие в жилищный фонд.

Инвестиции в машины, оборудование, транспортные средства – это затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря, а также затраты на монтаж оборудования на месте его постоянной эксплуатации, проверку и испытание качества монтажа.

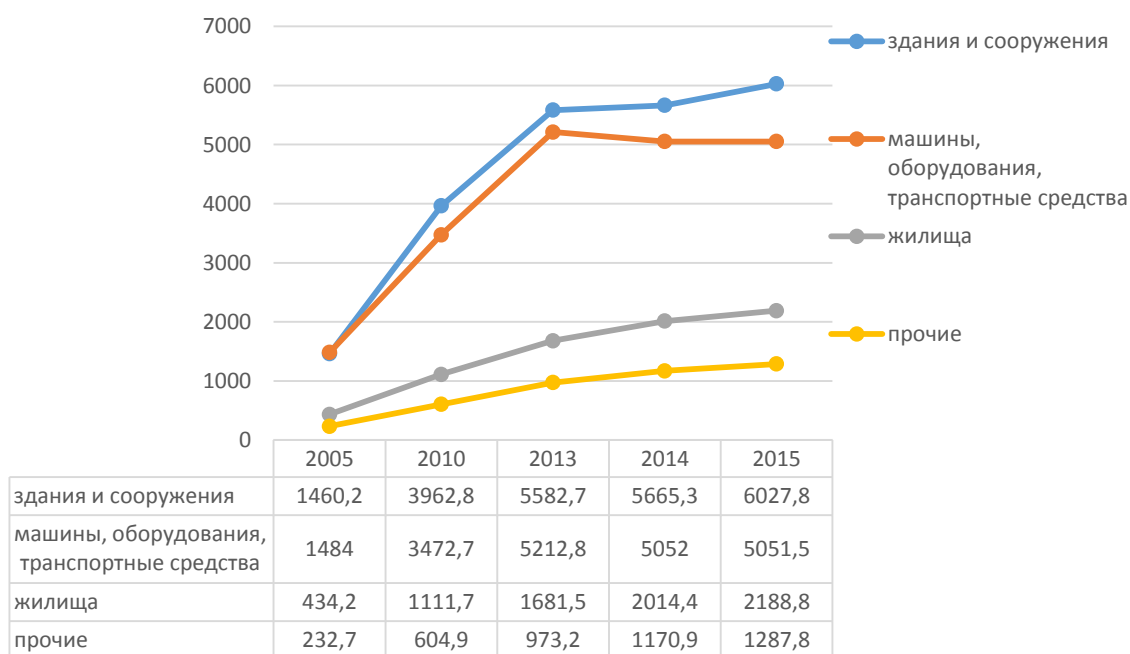


Рисунок 5 – Видовая структура инвестиций в основной капитал, млрд. рублей

Основная часть инвестиций тратилась на строительство зданий, сооружений и машин, оборудования, транспортных средств. Для сравнения

распределения инвестиций между видами строительных работ посчитаем среднее значение инвестиций к итогу. И так, самая большая часть идёт на здания и сооружения – 41,5%. Значительная часть инвестиций в основной капитал направлялась на приобретение машин, оборудования и транспортных средств. Новые машины и оборудование отечественного производства приобретали в среднем 88% организаций, импортного производства – 43% организаций. И совсем незначительная часть переходит на строительство жилых зданий, всего 13,2%.

Строительство жилых зданий в три раза меньше, нежели строительство нежилых зданий и сооружений. И тем не менее, с каждым годом общая площадь введенных жилых домов возрастает, это мы можем наблюдать в таблице 6.

Причиной этому служит высокий спрос населения страны в жилье. За три года естественный прирост в Российской Федерации составил 86 377 человек.

Таблица 6 – Ввод в действие жилых домов

Млн. м<sup>2</sup>

Годы	Всего введено в действие жилых домов общей площади		в том числе построенных населением за счет собственных и заемных средств	
	в городах и поселках городского типа	в сельской местности	в городах и поселках городского типа	в сельской местности
2000	23,1	7,2	6,2	6,4
2010	43,7	14,7	12,7	12,8
2013	53,0	17,5	15,8	14,9
2014	62,2	22,0	18,1	18,1
2015	62,0	23,3	16,3	18,9

Далее в таблице 7 отобразим численность занятых работников в строительной деятельности

Среднегодовая численность работников приведена на основании сведений, полученных от организаций. Исчисляется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы соответствующего года и деления полученной суммы на 12. При этом среднесписочная численность работников за месяц определяется делением суммы численности

работников списочного состава за каждый календарный день на число календарных дней месяца.

Таблица 7 – Среднегодовая численность занятых в строительстве

Показатель	2005	2010	2013	2014	2015
Всего, тыс. человек	4986,1	5399,1	5711,9	5664,1	5651,9
в % к предыдущему году	105,1	100,9	101,2	99,2	98,4
удельный вес занятых в строительстве в общей численности занятых, %	7,5	8,0	8,4	8,4	8,3

Процентное соотношение работающих в строительной отрасли на 2015 год к общему числу занятых по России составило 8,3 %, среди остальных отраслей показатель находится на четвертом месте. Самое высокое количество занятых наблюдается в экономической деятельности по обрабатывающему производству, их численность в 1,7 раз больше.

На рисунке 6 представлено движение работников строительных организаций

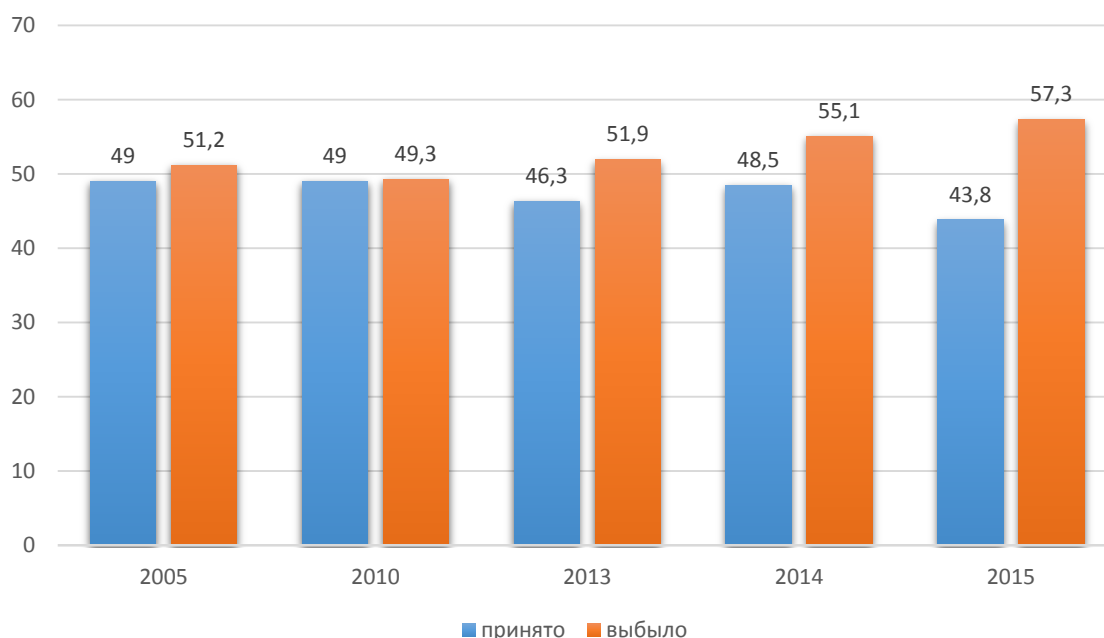


Рисунок 6 – Движение работников строительных организации, %

Наблюдается увеличение численности выбывших работников в строительной сфере. Вероятнее всего, это вызвано ухудшением уровня жизни, что, в свою очередь, повлияло на заработную плату (таблица 8).

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников за год исчисляется на основании сведений, полученных от организаций, делением фонда начисленной заработной платы работников за год на среднесписочную численность работников за год и на 12.

Таблица 8 – Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций

Показатель	2010	2013	2014	2015
Среднемесячная заработная плата работников – всего	21172	27701	29354	29960
из них: занятые на строительстве зданий и сооружений	20988	28738	30501	30960

Рубль

Заработная плата работников строительства в организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, за 5 лет увеличилась на 8 788 рублей, а с 2013 года увеличение было всего на 2 259 рублей. Заработная плата строительных организаций за 2015 на 12 % меньше, чем по экономике в целом.

Просроченная задолженность по заработной плате на 1 января 2016г. имела перед 14,9 тыс. работников строительных организаций всех форм собственности, кроме субъектов малого предпринимательства (менее 1% от общей численности работников данного вида деятельности).

Основная причина просроченной задолженности по заработной плате – отсутствие собственных средств у организаций на сумму 828 млн. рублей.

По анализу развития строительных услуг в России можно сделать вывод, что развитие происходит за счет инвестиций в основной капитал, за период 2013-2015 гг. объем которых составляет всего 3,3 % к итогу среди всех отраслей. Тем прироста строительных работ равен 2%. Увеличение показателей, в основном, наблюдается без резких скачков, зато без спада.



## 1.2 Особенности развития рынка строительных услуг в Красноярском крае

Красноярский край является субъектом Российской Федерации в Сибирском федеральном округе, и относится к Восточно-Сибирскому экономическому району. Край расположен в Центральной и Восточной Сибири. Занимает 13,86 % территории России.

Красноярский край образован 7 декабря 1934 года. Административный центр – город Красноярск.

По данным Росстата численность населения края на 1 января 2017 года составляет 2 875 301 человек. На рисунке 7 отображено население Красноярского края с 2013 года.

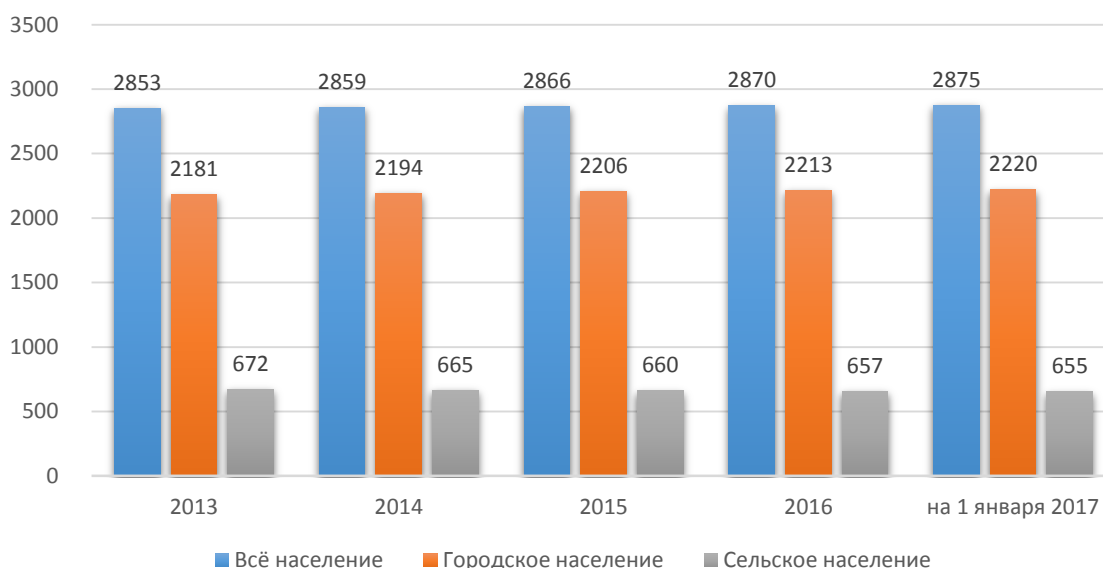


Рисунок 7 – Численность населения в Красноярском крае, тыс. человек

Численность населения края увеличилась, в большей мере, за счёт роста рождаемости городского населения.

В области жилищного строительства основными направлениями по реализации государственной политики Красноярского края являются использование в жилищном строительстве технологий, современных архитектурно-строительных и градостроительных решений, отвечающих спросу различных слоев населения, в том числе на качественное жилье для граждан с невысокими доходами; обеспечение условий для формирования и комплексной подготовки земельных участков под жилую застройку;

стимулирование принятия нормативных правовых актов по вопросам градостроительной деятельности и введения правил землепользования и застройки, проведения межевания, а также взаимодействия органов местного самоуправления с населением в процессе принятия градостроительных решений.

Состояние строительной отрасли Красноярского края в последние годы характеризуется положительными изменениями, которые отмечаются в высоких темпах жилищного и промышленного строительства. По состоянию на 01.06.2016 в крае зарегистрировано 8 529 организаций, относящихся к строительному комплексу или 97,9% к количеству организаций на 01.06.2015 (10,9% общего числа предприятий в крае), включая подрядные организации, проектно-изыскательские предприятия, проектные институты. Кроме того, в крае в области строительства осуществляют деятельность 2 690 индивидуальных предпринимателей. Доля строительства в валовом региональном продукте составляет около 10 % [8].

Распределение по формам собственности организаций строительного комплекса Красноярского края представлено на таблице 9.

Таблица 9 – Число действующих строительных организаций различных форм собственности в Красноярском крае

Число организаций в Красноярском крае											
всего			в том числе по формам собственности								
			государственная			частная			смешанная российская		
2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
6853	7156	7109	11	10	10	6738	7106	7069	14	2	3

За период с 2013 года по 2015 распределение числа организаций по формам собственности выглядит следующим образом: 0,13% – государственная и муниципальная, 99% – частная, 0,08% – смешанная российская. Основная часть строительных организаций по краю придерживается частной формы собственности. За три года общее число организаций увеличилось на 3,7%.

Доля промышленности строительных материалов в структуре производства Красноярского края в 2006 году составила 1,8%. Основной объем выпуска продукции – 77,8% приходится на долю крупных и средних предприятий. Основная часть материалов, используемых в строительной

сфере края (цемент, кирпич, сборный железобетон, теплоизоляционные, нерудные материалы), производится в регионе.

В крае действует 15 предприятий по производству сборного железобетона общей годовой мощностью около 700 тыс. м<sup>3</sup>. Предприятия с таким профилем выпускаемой продукции сохранились на всей территории края. Основная номенклатура крупнейших производителей красноярского рынка железобетона – производство изделий для крупнопанельного домостроения. Загрузка мощностей, лидирующих на рынке заводов (ЗАО «Фирма «Кульбтыстрой» и ООО УСК «Сибиряк»), составляет 70-90%, все эти производители входят в состав строительных корпораций – крупнейших застройщиков жилья края и краевого центра. В крае в индустриальных объемах производятся основные виды строительных материалов.

Сегодня в крае работает более 150 крупных промышленных предприятий, имеющих лицензии на право производства строительных материалов и конструкций. В их составе 22 предприятия по выпуску сборного железобетона с годовой мощностью 1 450 тыс. куб. метров. За последние пять лет, в связи с сокращением жилищного строительства, произошло убытие мощностей крупнопанельного домостроения. Из 9 предприятий КПД в крае осталось 5, из них 3 – в краевом центре. Годовые мощности оставшихся предприятий КПД составляют 480 тыс. м<sup>3</sup>.

В таблице 10 отражены крупнейшие организации по производству строительных материалов крае

Таблица 10 – Крупнейшие организации по производству строительных материалов в Красноярском крае

Наименование организации	Вид производимой продукции	Удельный вес организации (%)	Местоположение
ООО «Красноярский цемент»	цемент, бетон, хризотил цементные изделия	20,7	г. Красноярск
ООО «Ачинский цемент»	цемент, известь, газобетон, нерудные материалы	17,2	г. Ачинск
ОАО «Фирма Энергозащита»	минерал ватные изделия	6,4	г. Назарова
ООО «Комбинат «Волна»	хризотил цементные изделия	5,8	г. Красноярск
ОАО «Железобетон»	сборные железобетонные изделия	4,5	г. Красноярск
ЗАО «Фирма «Кульбтыстрой»	сборные железобетонные изделия	4,3	г. Красноярск

Окончание таблицы 10

Наименование организации	Вид производимой продукции	Удельный вес организации (%)	Местоположение
ООО УСК «Сибиряк»	–	3,9	г. Красноярск
ОАО «Комбинат железобетонных и металлических конструкций»	сборные железобетонные изделия, бетон, арматурные изделия	3,4	г. Красноярск
ООО «Сибирский элемент»	кирпич	2,5	г. Красноярск
ООО «Стоун»	кирпич	2,5	г. Красноярск

Выпуск строительных материалов и изделий позволяет обеспечивать в полном объеме потребности края, а также и позволяет реализовывать продукцию на рынках других субъектов Российской Федерации.

По материалам общестроительного назначения имеется незначительный ввоз из других регионов.

По группе отделочных строительных материалов, изделий, предметов домоустройства (линолеум, гипсоволокнистые и гипсокартонные плиты, стекло, сухие смеси, санитарно-технические изделия) доля ввоза этих материалов составляет до 100 %.

Индекс производства строительных материалов в Красноярском крае в период январь-июнь 2016 года сложился на уровне 94,4%, объем отгруженной продукции составил 8 094,8 млн рублей.

Главным условием для решения жилищной проблемы в крае является развитие базы строительной индустрии, промышленности местных строительных материалов, изделий и конструкций прежде всего крупнопанельного домостроения в связи с необходимостью строительства жилых домов, ориентированных на население с низкими и средними доходами. Таким образом, на рынке продаж преобладает значительное число малогабаритных квартир, одно- двух-комнатных квартир.

Наряду с крупнопанельным жилищным строительством в крае нашло развитие кирпичное строительство. Это направление сохранится как наиболее реальное для крупных и мелких строительных организаций. Годовые мощности заводов по производству кирпича в крае составляют 305 млн. штук.

Дополнительным видом жилищного строительства, требующим минимальных затрат на развитие производственной базы, является

монолитное домостроение. Имеющиеся мощности организаций по монолитному домостроению составляют до 150 тыс. кв. м жилья. Кроме того, в крае нашли применение новейшие экологически чистые строительные материалы. Это стеновые блоки из ячеистого бетона, кремневермикулитовые, керамзито-вермикулитовые плиты и блоки. Данные материалы используются в малоэтажном строительстве и зданиях каркасных систем.

На данный момент в Красноярском крае имеются инвестиционные проекты различных этапов реализации, которые, позволят вывести строительную отрасль края на новый уровень. К таким проектам относятся: строительство нефтепровода Куюмба - Тайшет, строительство Красноярского Технопарка, строительство объектов промышленного парка на территории ЗАТО г. Железногорск, строительство нового пассажирского терминала в аэропорту Красноярск (Емельяново), а также строительство объектов XXIX Всемирной зимней Универсиады 2019 года в г. Красноярске.

Основные тенденции развития промышленности строительных материалов определены:

- стратегией развития промышленности строительных материалов и индустриального домостроения на период до 2020 года (утверждена приказом Министерства региона РФ от 30.05.2011 № 262);

- отраслевой программой «Развитие строительной отрасли Красноярского края на 2016-2018 годы» (утверждена распоряжением Правительства Красноярского края от 01.10.2015 № 878-р).

Начало стабилизации экономической ситуации в стране, понижение процентной ставки коммерческих кредитов, реализация новых инвестиционных проектов (развитие Ванкорского месторождения, освоение Нижнего Приангарья, строительство автодорожного обхода г. Красноярска с мостом через р. Енисей, строительство объектов лесопромышленного комплекса) явилось основным фактором инвестиционной деятельности в крае (таблица 11).

Таблица 11 – Инвестиции в основной капитал в Красноярском крае

	2013	2014	2015	
			всего	в том числе - строительство
Объем инвестиций	369297,9	344539,0	356190,3	2531,4

Млн. рублей.

В 2015 году инвестиции в основной капитал уменьшились на 3,5 % к 2013 году. Инвестиции в основной капитал для строительных организаций Красноярского края составили всего 0,7% от общей суммы инвестиций в край [25].

Создание новых финансовых механизмов в строительстве жилья, вступление в силу ряда федеральных законов явилось основным фактором инвестиционной деятельности в строительстве жилья.

Несмотря на уменьшение объемов инвестиций в инвестиционно-строительную деятельность края, каждый год растут объемы строительных работ и увеличиваются объемы выпуска строительной продукции (рисунок 8).

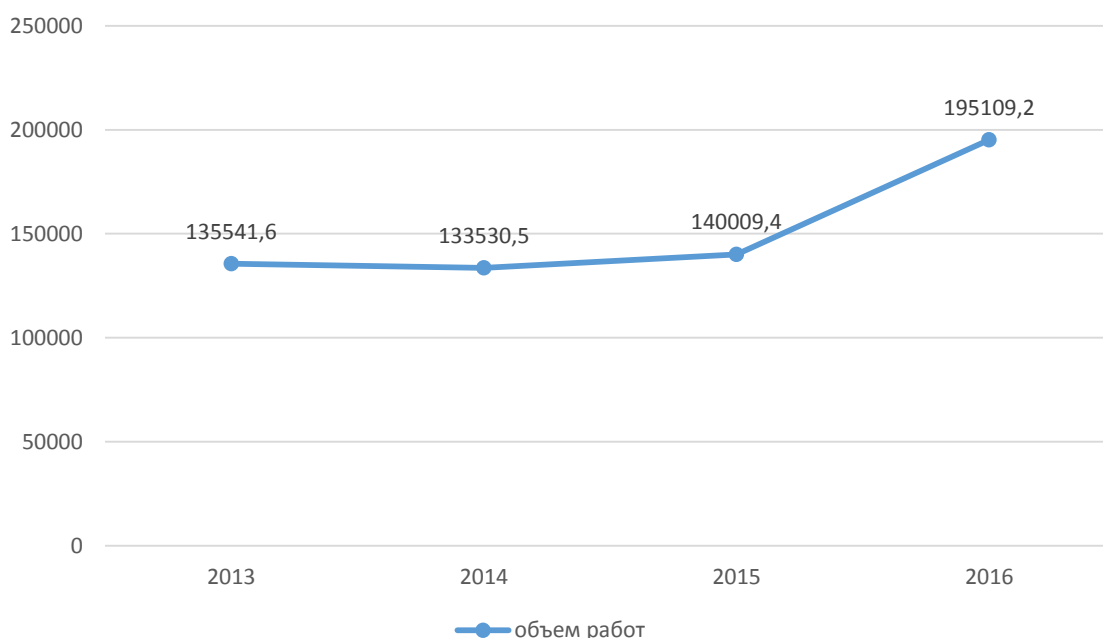


Рисунок 8 – Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» по Красноярскому краю, млн. рублей

Общая площадь введенных жилых домов определяется как сумма площадей всех частей жилых помещений, включая площадь помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в жилом помещении, а также жилых и подсобных помещений в построенных населением индивидуальных жилых домах. К помещениям вспомогательного использования относятся кухни, передние, холлы, внутриквартирные коридоры, ванные или душевые, туалеты, кладовые или хозяйственные встроенные шкафы.

По объемам жилищного строительства край стабильно входит в тройку лидеров среди регионов Сибирского Федерального округа, а по итогам прошедшего года уступил только Новосибирской области.

На основании рисунка 9 делаем вывод, что за пять лет ввод жилья увеличился в 1,3 раза. Площадь введенного жилья в 2015 году составляет 109,2% к предыдущему году [25].

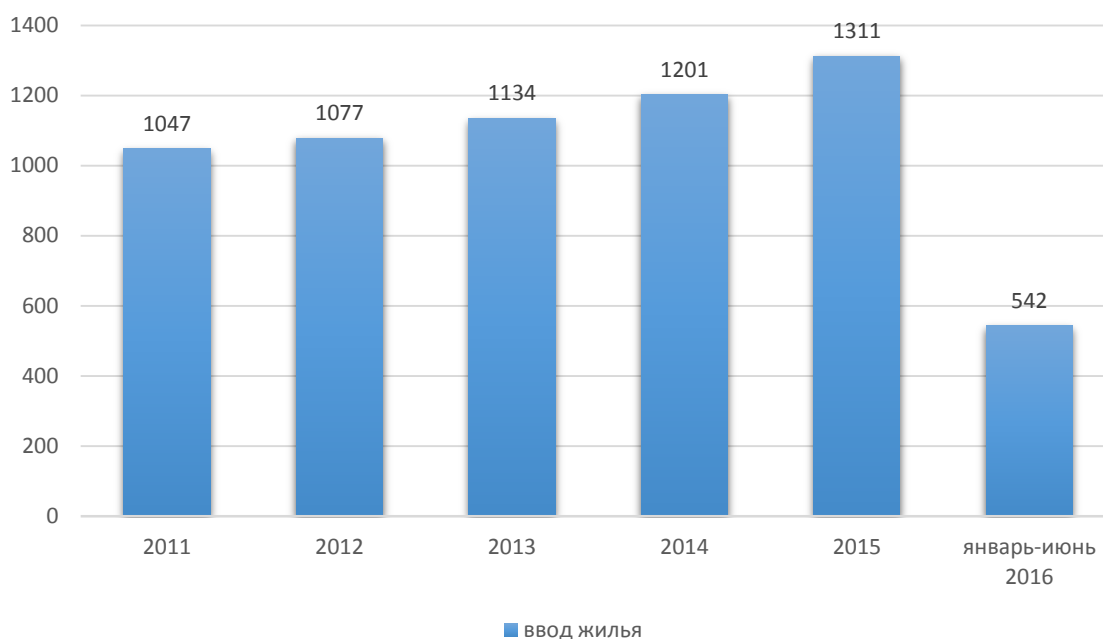


Рисунок 9 – Ввод в действие жилых домов по Красноярскому краю, тыс. м<sup>2</sup>

Средний прирост ввода жилья по краю составляет 5,8%.

За 2015 год в городе Красноярске введено 707,8 тыс. м<sup>2</sup> жилых домов (54% от общего ввода), что составляет 115,2% к 2014 году. Общий ввод жилья других территориях края составил 603,3 тыс. м<sup>2</sup>. Темп роста введенного жилья в городе Красноярск составил 102,9% к прошлому году.

Значительные объемы ввода малоэтажного жилья в крае приходятся на Емельяновский и Березовский районы, а также город Минусинск.

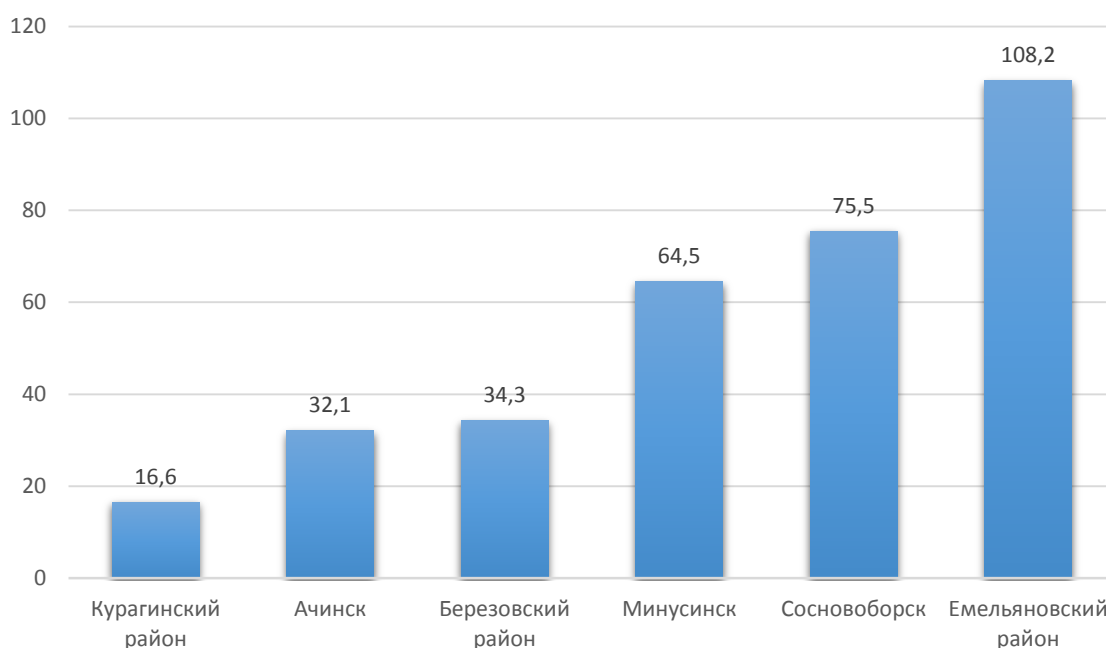


Рисунок 10 – Ввод жилья районов Красноярского края за 2015 год, тыс. м<sup>2</sup>

В построенных в 2015 году жилых домах преобладают одноэтажные и двухэтажные дома – 34% от общего ввода жилья, доля трехэтажных составила 8,6%, выше двенадцати этажей – 44,6%.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом высокие темпы жилищного строительства зафиксированы в Краснотуранском, Мотыгинском, Казачинском районах края.

Значительно снизились объемы жилищного строительства на территориях края, а именно городов Назарово (на 38,7% меньше, чем в 2014 году) и Боготол (на 63,9%), Назаровского (на 41,9%), Канского (на 56,7%) районов.

Наибольший объем ввода жилья в крае обеспечивается за счет строительства многоэтажных жилых домов. В 2015 году на долю многоэтажного жилищного строительства пришлось 54,8% общего ввода жилых площадей. Несмотря на то, что большая часть многоэтажных жилых домов строится в городе Красноярске, многоэтажное жилищное строительство ведется также и на других территориях края, ежегодно обеспечивая ввод от 60 до 100 тыс. м<sup>2</sup> общей площади жилья.

Ввод малоэтажного жилья в крае в 2015 году составил 592,9 тыс. м<sup>2</sup> (45,2% общего ввода), в 2014 году 44,7% от общего ввода. Относительный рост объемов ввода малоэтажного жилья в 2015 году составил 110%.



Ввод жилья в крае формируется значительным числом застройщиков, среди которых отсутствуют монополисты. По итогам 2015 года крупнейший застройщик – ООО УСК «Сибиряк» имел долю ввода жилья всего 7,9%. Более 24% ввода жилья обеспечивается организациями с долей ввода 1-2%. Тем более, около 30% жилья ежегодно продолжают строиться населением за счет собственных и заемных средств.

Крупнейшими застройщиками, осуществляющими строительство жилья на территории города Красноярска, являются: ГСК "Красстрой", ООО ФСК "Монолитинвест", ООО СК "Реставрация", ЗАО "Фирма Культбытстрой", ООО "Альфа".

Ведущими застройщиками многоэтажного жилья на территориях являются ООО "СибБытСтрой", ООО СК "Рифт", ООО "МонтажСтрой" (город Сосновоборск), ООО "Стройтехсервис" (город Лесосибирск), ООО СК "Енисей" (город Железногорск), ОАО "Черногорскпромстрой" (город Минусинск), ООО "Альянс МК" (город Шарыпово).

Основным фактором роста объемов жилищного строительства является продолжающаяся заинтересованность и участие населения в инвестировании жилищного строительства, при фактическом уходе государства с рынка.

Развитию жилищного строительства в значительной мере способствует развитие банковского кредитования на приобретение жилья, в том числе развитие кредитования и реализация мер господдержки граждан при покупке жилья на первичном рынке.

В крае в 2015 году выдано 17,8 тысячи ипотечных жилищных кредитов на общую сумму 26,6 млрд рублей. По объему выданных кредитов край занимает 1 место в Сибирском федеральном округе и 11 – в Российской Федерации.

Красноярским краевым фондом жилищного строительства в 2015 году выдано 342 ипотечных кредита на сумму 511,5 млн рублей. Средняя процентная ставка по выданным кредитам по итогам 2015 года составила 12,2% (минимальная ставка – 9,9%, максимальная – 14,0%).

Улучшение жилищных условий граждан края в рамках краевых и федеральных программ являлось одним из основных приоритетных направлений деятельности Правительства края в 2015 году.

На улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан в отчетном году направлено 2 116,0 млн рублей за счет средств бюджетов всех уровней. Это позволило обеспечить жильем 1333 семьи отдельных категорий граждан-северян, вынужденных переселенцев, чернобыльцев.

В рамках реализации мероприятия по обеспечению жильем молодых семей в прошедшем году выдано 238 свидетельств молодым семьям-участникам программы на общую сумму 185,2 млн рублей.

Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» в крае, в январе-июне 2016 года составил 77,1 млрд рублей, или 109,5% к январю-июню 2015 года в сопоставимых ценах

Информация о вводе в эксплуатацию зданий различного назначения в январе-июне 2016 года представлена в таблице 12.

Таблица 12 – Ввод в эксплуатацию зданий по видам в январе-июне 2016 года

Вид здания	Количество зданий, единиц	Общий строительный объем зданий, м <sup>3</sup>	Общая площадь зданий, м <sup>3</sup>
Введено в действие зданий	1019	2919984	700040
в том числе:	711	1359642	395955
жилого назначения			
нежилого назначения	308	1560342	304085
в том числе:	26	226206	40612
промышленные			
сельскохозяйственные	28	332114	60112
коммерческие	87	218237	42079
административные	18	51226	11608
учебные	10	230390	60258
другие	139	512169	89416

Здания нежилого назначения распределены исходя из целей их использования в соответствии с «Общероссийским классификатором основных фондов».

Строительство жилых домов за первый квартал 2017 года составляет только 52,4% к соответствующему периоду прошлого года (таблица 13).

Таблица 13 – Строительство жилых домов в Красноярском крае за январь-апрель 2017

Введено тыс. м <sup>2</sup> общей площади жилых помещений			Из общего объема - введено населением, тыс. м <sup>2</sup> общей площади жилых помещений	
за период с начала года	в том числе за апрель	в % к соответствующему периоду прошлого года	за период с начала года	в % к соответствующему периоду прошлого года
213,7	50,8	52,4	54,2	62,4

Среди мероприятий, направленных на развитие жилищного строительства в крае, важным является разработка основных направлений модернизации производственной базы жилищного строительства, развития промышленности строительных материалов. Эти мероприятия должны включать в себя:

- а) создание организационных, правовых предпосылок для последовательного изменения структуры строительных материалов, изделий и конструкций для жилищного строительства;
- б) расширение номенклатуры эффективных, экологически чистых строительных материалов, изделий и конструкций;
- в) уменьшение материало-, энерго- и трудоемкости производства строительных материалов;
- г) создание экономических стимулов для привлечения доли внебюджетных инвестиций в развитие базы строительной индустрии и промышленности строительных материалов.

Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Красноярского края в лице органа исполнительной власти – министерство, разработало отраслевую программу «Развитие строительной отрасли Красноярского края на 2017-2019 годы» [28].

Цель данной программы: увеличение объемов строительства и развитие производства строительных материалов в Красноярском крае.

Также программа преследует ряд задач для улучшения строительной индустрии в крае, это:

- а) создание условий для развития строительной отрасли на территории Красноярского края:
  - 1) совершенствование системы региональной государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий;

- 2) совершенствование системы административного регулирования в строительстве;
- б) обеспечение потребностей строительной отрасли Красноярского края в строительных материалах.
- в) внедрение в строительство композиционных материалов, конструкций и изделий из них на территории Красноярского края.

Министерство возлагает большие надежды на отраслевую программу, и прогнозирует следующие показатели:

а) целевые показатели к 2019 году по виду экономической деятельности «Строительство»:

- 1) объем выполненных строительных работ – 179 331,6 млн. рублей;
- 2) индекс производства – 101,5 %;
- 3) ввод в эксплуатацию жилых домов за счет всех источников финансирования – 1 400 тыс. м<sup>2</sup>;

б) показатели развития отрасли по виду экономической деятельности «Строительство» к 2019 году:

- 1) прибыль (убыток) до налогообложения – 5 565 млн. рублей;
- 2) основные фонды по полной учетной стоимости на конец года – 28 000 млн. рублей;
- 3) объем инвестиций в основной капитал – 2 700 млн. рублей;
- 4) фонд начисленной заработной платы работников списочного состава – 30 689 млн. рублей;
- 5) среднемесячная заработная плата работников – 38 000 рублей;
- 6) среднесписочная численность работников – 67 300 человек;

в) целевые показатели по виду экономической деятельности «Производство прочей неметаллической минеральной продукции» к 2019 году:

- 1) объем отгруженных товаров – 23 691 млн. рублей;
- 2) индекс производства – 102,0 %;

г) показатели развития отрасли по виду экономической деятельности «Производство прочей неметаллической минеральной продукции» к 2019 году:

- 1) объем выпуска основных видов строительных материалов: портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичный цемент гидравлический – 2 180 тыс. тонн;
- 2) листы асбестоцементные (шифер) – 51 млн. штук; кирпич строительный – 166 млн. условных кирпичей;
- 3) производство конструкций и деталей железобетонных – 655 тыс. м<sup>3</sup>;
- 4) материалы строительные нерудные – 20 000 тыс. м<sup>3</sup>;
- 5) прибыль (убыток) до налогообложения – 710 млн. рублей;

- 6) основные фонды по полной учетной стоимости на конец года – 9 000 млн. рублей;
- 7) объем инвестиций в основной капитал – 1 200 млн. рублей;
- 8) фонд начисленной заработной платы работников списочного состава – 4 022 млн. рублей;
- 9) среднемесячная заработная плата работников – 31 800 рублей;
- 10) среднесписочная численность работников – 10 540 человек.

В ходе анализа строительной деятельности можно выделить ряд особенностей развития.

При ежегодном увеличении численности населения в Красноярском крае спрос на жилье возрастает. В связи с чем, правительство края утверждает отраслевые программы, которые направлены на улучшение экономических показателей.

Безусловно, кризисное состояние экономики России повлияло на строительную отрасль края. Больше всего, пострадал объем инвестиций, который уменьшился на 3,5% за три года. И тем не менее, объем введенного жилья растет. Ежегодно населением строится около 30% жилья за счет собственных и заемных средств.

### **1.3 Факторы и условия конкурентоспособности предприятий в условиях современного рынка**

На сегодняшний день существует большое разнообразие предприятий, которые продают товары или услуги. Каждое предприятие преследует основную цель, это получение максимальной прибыли. Для этого необходимо, чтобы все затраты, потраченные на тот или иной вид товара или услуги, окупались за счёт продаж. Это невозможно в случае снижения спроса на товары и услуги. На современном рынке возникает борьба между предприятиями за спрос потребителей, этот процесс называется конкуренцией.

Конкуренция – базовый термин в экономической теории рыночных отношений. Конкуренция проявляется во всех этапах капиталистической экономики – от микроуровня (фирма) до мировой экономической системы.

Экономическое благополучие субъектов рыночной экономики главным образом зависит от того, как хорошо субъект понял законы конкуренции, ее формы и проявления, и как подготовлен к конкурентной борьбе. Поэтому важно осознать понятие конкуренции, значение конкуренции в экономике,

конкурентные формы, проблемы, связанные с конкуренцией, и знать методы конкурентоспособности.

Борьба за потребителя – это борьба за долю на рынке, она зависит от учёта интересов потребителя. Конкуренция стимулирует производство тех товаров, которые требуются потребителям.

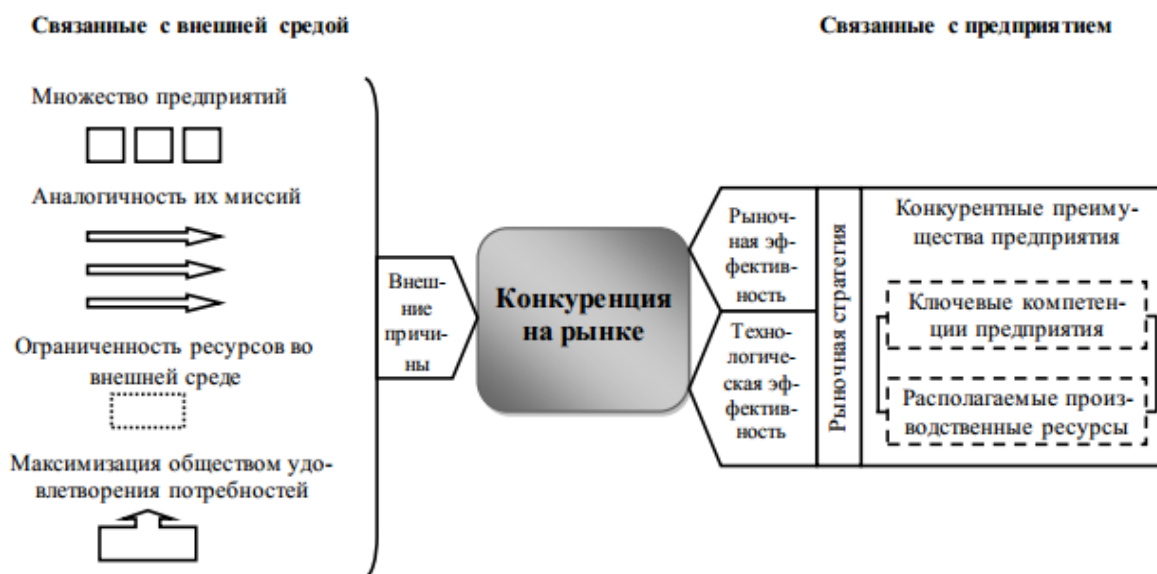
Таким образом, можно дать следующее определение: конкуренция – прогресс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для содержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях.

Рассмотрим причины появления конкуренции на рынке основываясь данных из рисунка 11.

Внешними причинами возникновения конкуренции являются: наличие множества предприятий, аналогичность их миссий (глобального позиционирования во внешней среде), ограниченность ресурсов во внешней среде и стремление общества максимизировать удовлетворение потребностей в условиях ограниченности ресурсов.

Внутренней причиной возникновения конкуренции является стремление предприятия к достижению поставленных целей путем реализации рыночной стратегии, основывающейся на располагаемых предприятием конкурентных преимуществах, позволяющих достичь высокой технологической и(или) рыночной эффективности.

Таким образом, существование экономики без конкуренции невозможно, она является главным рычагом прогресса в рыночной экономике.



## Рисунок 11 – Причины возникновения конкуренции

Для борьбы с конкурентами на рынке необходимо обладать такими качествами, которые будут делать предприятие более привлекательным и выгодным для клиента, т.е. обеспечивают конкурентное преимущество.

Конкурентное преимущество организации – это те характеристики, свойства услуг, которые формируют определенное превосходство над своими настоящими конкурентами. Эти характеристики могут быть самыми различными и относиться как к базовой услуге (основной вид деятельности предприятия), к дополнительным услугам, к технологиям организации, формами продвижения услуг. Конкурентное преимущество является относительным, определяемым по сравнению с предприятиями конкурентами, занимающими наилучшие позиции в стратегической группе.

Различают стратегические и тактические факторы конкурентного преимущества. Тактические факторы конкурентного преимущества обеспечивают конкурентоспособность в текущем периоде, стратегические же факторы конкурентного преимущества направлена на обеспечение конкурентоспособности предприятия в будущем.

Менеджерам предприятий любой сферы услуг необходимо концентрировать свое внимание на стратегических факторах конкурентных преимуществ, т.е. на выполнение ряда услуг высокого качества, соответствующего класса обслуживания, внедрении информационных технологий и др.

Существует два типа конкурентных преимуществ: первое – более низкие издержки и второе – специализация. Под более низкими издержками понимается не просто меньшая сумма затрат на выполнение и реализацию услуг чем у конкурентов, а способность предприятия разрабатывать и выполнять услугу более эффективно, чем конкуренты. То есть весь цикл операций по оказанию услуг необходимо осуществить с меньшими затратами и в более короткие сроки.

Специализация – это способность удовлетворять особые потребности потребителей и получать за это более высокую по сравнению с конкурентами цену. То есть, для обеспечения такого типа конкурентных преимуществ важно научиться искусству выделяться среди конкурентов, предлагая услугу, заметно отличающуюся либо высоким уровнем качества при стандартном наборе параметров, определяющих это качество, либо нестандартным набором потребностей, которые она может удовлетворить, реально интересующих покупателя.

При этом в любой момент времени строится стратегия обеспечения конкурентоспособности, опираясь лишь на один из видов конкурентных преимуществ – либо на более низкие издержки, привлекая покупателей относительной дешевизной услуг по сравнению с конкурентами, либо на специализацию, вызывая интерес у наиболее взыскательных и требующих, прежде всего, высокого качества и удовлетворения особых потребностей клиентов.

На основании типов конкурентных преимуществ, каждое предприятие выбирает для себя наиболее приемлемую стратегии обеспечения и поддержания конкурентоспособности. Возможные стратегии обеспечения конкурентоспособности, основанные на различных типах конкурентных преимуществ представлены на рисунке 12.



Рисунок 12 – Стратегии обеспечения конкурентоспособности

Для развития организации в числе основных стратегических целей является повышение конкурентоспособности экономики и обеспечение лидирующих позиций региона на основе снижения совокупных издержек, а также опережающего и инновационного развития отрасли [29].

В самом общем виде конкурентоспособность понимается как способность производителей и продавцов конкурировать с аналогичными объектами на конкретном рынке, используя конкурентные преимущества для достижения поставленных целей [18].

Конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность



выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [22].

Под конкурентоспособностью предприятия понимается некая экономическая категория, отражающая его способность выпускать конкурентоспособную продукцию, материалы, услуги его конкурентные преимущества по отношению к другим предприятиям этой же отрасли внутри страны и за ее пределами. Конкурентоспособность предприятия может быть оценена только в рамках группы предприятий, относящихся к одной отрасли.

Конкурентоспособность предприятия – способность прибыльно производить и реализовывать товарную продукцию по цене не выше и по качеству не хуже, чем у других рыночных конкурентов в своей рыночной нише. Поэтому конкурентоспособность предприятия складывается из трех основных факторов:

- а) ресурсного (физические затраты ресурсов на единицу готовой продукции);
- б) ценового (уровень и динамика цен на все используемые ресурсы производства и готовую продукцию);
- в) «фактора среды» (экономическая политика государства и степень ее воздействия на рыночного контрагента) [31].

Под факторами, влияющими на конкурентоспособность предприятий, понимаются, характеристики и свойства систем, в рамках которых действует фирма. В экономической литературе понятие «фактор» трактуется следующим образом: «фактор – один из основных ресурсов производственной деятельности предприятия и экономики в целом; движущая сила экономических, производственных процессов, оказывающих влияние на результат производственной, экономической деятельности» [21].

На микроуровне само предприятие способно контролировать прежде всего ресурсный фактор роста конкурентоспособности, поэтому повышение производительности труда, капиталотдачи, общей эффективности производства очень важно и зависит от политики самой компании по организации НИОКР, накоплению основного капитала, маркетинга, системы производственной кооперации, профессиональной подготовки и переподготовки кадров и т. д.

На примере строительных организаций рассмотрим влияние факторов, на производство предприятий за 2015 и 2016 года на рисунке 13. Основными факторами, сдерживающими деятельность строительных организаций, являются "высокий уровень налогов" (на этот фактор указали 36% опрошенных руководителей организаций), "высокая стоимость материалов, конструкций, изделий"(31%) и "неплатежеспособность заказчиков" (30%).

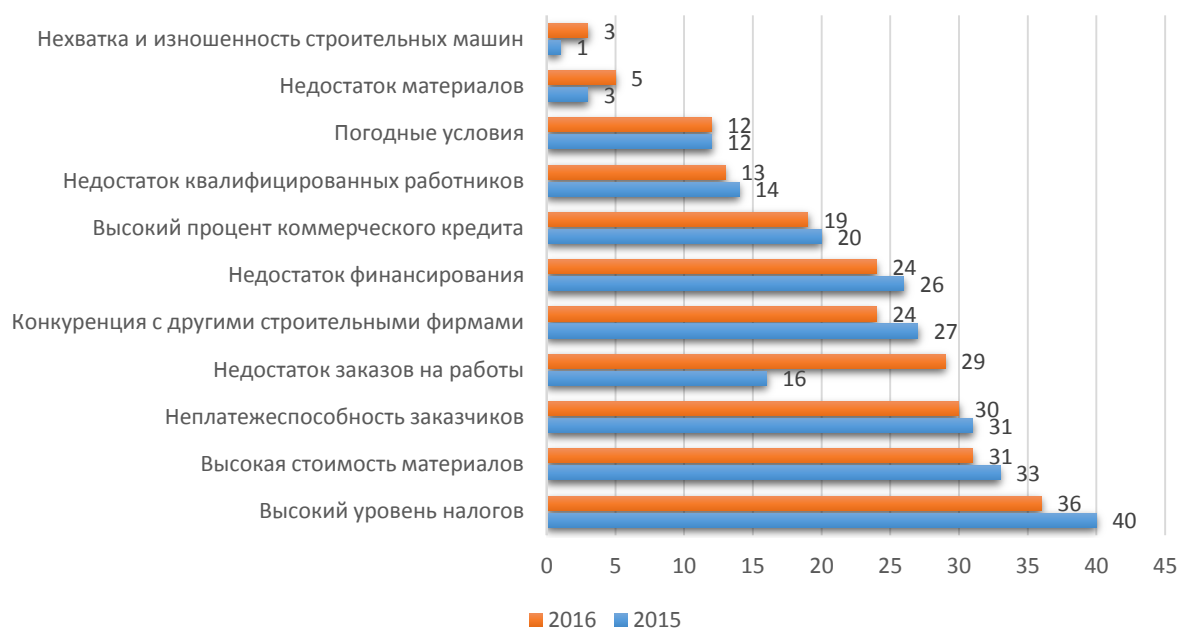


Рисунок 13 – Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций, %

Конкуренция с другими строительными фирмами занимает пятое место, среди опрошенных четверть организаций выделяет этот фактор важным

Конкурентоспособность – сложная экономическая категория, которая может рассматриваться на нескольких уровнях (таблица 14) [19].

Наиболее подробный анализ конкурентоспособности проведен профессором Гарвардского университета М. Портером [17]. По его мнению, она определяется наличием у отрасли конкурентных преимуществ, выражающихся в возможности производить с издержками не выше мирового уровня продукцию высокого качества и поставлять ее на мировой конкурентный рынок в оптимальные сроки.

Конкурентоспособность на микро- (предприятия, организации) и мезоуровне (объединения предприятий, отрасли) определяется характеристиками, отличными от используемых при анализе конкурентоспособности товара.

Понятие конкурентоспособности применительно к организациям и предприятиям связываются, в первую очередь, с понятием эффективности их функционирования. Данная точка зрения разделяется как зарубежными [17], так и отечественными авторами.

Таблица 14 – Характеристика уровней конкурентоспособности

Уровень конкурентоспособности	Объект или субъект конкурентоспособности	Некоторые факторы конкурентоспособности
Товарный	Товары (работы, услуги)	–Качество продукции, соответствие нормам и стандартам. –Цена.
Микроуровень	Товаропроизводитель (организация, фирма)	–Сравнительная конкурентоспособность продукции. –Эффективность производственной деятельности. –Финансовые показатели деятельности. –Эффективность организации и сбыта продукции на рынке и его доля
Мезоуровень	Объединение предприятий, отрасли	–Внутренняя структура отрасли. –Влияние внешней среды. –Конкурентоспособность отдельных элементов. –Взаимодействие между элементами системы
Макроуровень	Народное хозяйство в целом, страновая конкурентоспособность, регионов	–Инвестиционный климат. –Научно-технический уровень. –Конкурентоспособность промышленности и отраслей народнохозяйственного комплекса в целом –Соответствие потребительскому спросу

На макроуровне конкурентоспособность рассматривается применительно к регионам и странам. Конкурентоспособность региона зависит от того, насколько эффективно в нем используются имеющиеся ресурсы, и может быть выражена в таком понятии, как валовой региональный продукт. Так, А. З. Селезнев в это понятие вкладывает положение региона на внешнем и внутреннем рынке, обусловленное экономическими, политическими, социальными и другими факторами [12].

Итак, конкурентоспособность предприятия – это комплексный качественный показатель уровня развития организации, сформированный на таких элементах, как:

- активность предприятия во внешней среде, с соответствующей способностью к реакции на внешние воздействия;
- устойчивость внутреннего развития, обуславливаемая своевременными и позитивными изменениями как результат управляющих воздействий на внутренние бизнес-процессы;
- системное обеспечение на основе вышеназванных элементов высокой эффективности деятельности, которая выражается направленностью на результат приобретения конкурентных преимуществ на рынках.

Факторы могут влиять на организацию как в сторону повышения конкурентоспособности, так и в сторону уменьшения. Факторы определяют средства и способы использования резервов конкурентоспособности. Но наличие самих факторов недостаточно для обеспечения конкурентоспособности. Все зависит от того, насколько эффективно они используются.

Проведем анализ основных подходов к набору факторов, которые влияют на конкурентоспособность фирмы.

Е. Голубков выделяет 16 факторов результативности деятельности организации: имидж, концепция продукта, качество продуктов, уровень диверсификации видов бизнеса, суммарная рыночная доля главных видов бизнеса, научно-исследовательская и конструкторская база, мощность производственной базы и др. [13]. Факторы детализируются и дополняются факторами конкурентоспособности продукции и эффективности маркетинговой деятельности.

В. А. Таран предлагает следующие основные факторы конкурентоспособности организации [20]:

- а) экономический потенциал и эффективность деятельности (активы, основной капитал, собственный и заемный капитал, объем продаж, доля на рынке, прибыль);
- б) уровень управления (формы организации и опыт функционирования элементов хозяйственного механизма с позиции нововведений и ответственности);
- в) производственный и сбытовой потенциалы, указывающие на возможность фирмы производить и реализовывать ту или иную продукцию в требуемых количествах в необходимые сроки (наличие сырьевой базы; производственные и сбытовые мощности; объем и направления капиталовложений, определяющих производственную политику и т.д.);
- г) научно-исследовательский потенциал (организация и направление научных исследований, ежегодные расходы на НИОКР, число патентов на изобретения, область патентования, оценка возможности занятия фирмой монопольного положения в какой-либо области техники и т.д.);

д) финансовое положение (платежеспособность, кредитоспособность и условия кредитования, структура капитала - отношение собственного капитала к общей сумме активов и т.д.);

е) репутация фирмы, рыночная стратегия, инновационная деятельность;

ж) состояние и квалификация трудовых ресурсов.

В системе факторов, влияющих на конкурентные преимущества фирмы, необходимо изучать как объективные, так и субъективные факторы [11, 22].

К объективным факторам отнесены:

а) факторы, опосредованные состоянием микросреды, называемые доминирующими факторами внешней среды фирмы;

б) факторы, опосредованные состоянием микросреды, называемые доминирующими факторами внутренней среды фирмы.

Существующие в стране политические и экономические ситуации, а также социальный климат оказывает существенное влияние на определение конкурентных преимуществ фирмы.

Следовательно, к субъективным факторам внешней среды предприятия, влияющие на конкурентные преимущества, целесообразно отнести:

а) факторы, опосредованные социально-экономическими условиями;

б) факторы, опосредованные экономико-правовой базой;

в) научно-технические факторы.

Субъективные факторы, влияющие на конкурентные преимущества организации, рассматриваются как факторы, опосредованные уровнем профессиональной мобильности и компетентности специалистов.

По мнению же французских экономистов А. Олливе, А. Дайана и Р. Урсе, предприятие должно обеспечить себе уровень конкурентоспособности последующим восьми факторам [20]:

а) концепция товара и услуги, на которой базируется деятельность предприятия;

б) качество, выражающееся в соответствии продукта высокому уровню товаров рыночных лидеров и выявляемое путем опросов и сравнительных тестов;

в) цена товара с возможной наценкой;

г) финансы - как собственные, так и заемные;

д) торговля — с точки зрения коммерческих методов и средств деятельности;

е) послепродажное обслуживание, обеспечивающее предприятию постоянную клиентуру;

ж) внешняя торговля предприятия, позволяющая ему позитивно управлять отношениями с властями, прессой и общественным мнением;

з) предпродажная подготовка, которая свидетельствует о его способности не только предвидеть запросы будущих потребителей, но и убедить их в исключительных возможностях предприятия удовлетворить эти потребности.

Если подойти одинаково к оценке конкурентных возможностей ряда фирм, накладывая схемы друг на друга, то, по мнению авторов, можно увидеть слабые и сильные стороны одного предприятия по отношению к другому.

Анализ отобранных факторов, по мнению авторов, заключается в выявлении сильных и слабых сторон как в своей деятельности, так и в деятельности конкурентов, что позволяет, избежать наиболее острых форм конкуренции, а также – использовать свои преимущества и слабости конкурента.

Для получения ответа на эти вопросы как основной инструмент используется SWOT-анализ – определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды) [19]: сильные стороны – преимущества организации; слабости – недостатки организации; возможности – факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке; угрозы – факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.

Методология построения SWOT матрицы заключается в разделении окружения на две части – внешнюю среду и внутреннюю (саму компанию), а затем события в каждой из этих частей – на благоприятные и неблагоприятные. В целом, проведение SWOT-анализа сводится к заполнению матрицы.

В соответствующие ячейки матрицы заносятся сильные и слабые стороны фирмы, а также рыночные возможности и угрозы:

а) сильные стороны предприятия – то, в чем оно преуспело или какая-то особенность, предоставляющая ему дополнительные возможности. Сила может заключаться в имеющемся у вас опыте, доступе к уникальным ресурсам, наличии передовой технологии и современного оборудования, высокой квалификации персонала и т. п.;

б) слабые стороны предприятия – это отсутствие какого-то важного для функционирования предприятия фактора или то, что пока не удастся

осуществить по сравнению с другими компаниями, ставящее вас в неблагоприятное положение;

в) рыночные угрозы – события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие. Примеры рыночных угроз: выход на рынок новых конкурентов, увеличение налогов, изменение вкусов покупателей, снижение рождаемости и т. п.;

г) рыночные возможности – благоприятные обстоятельства, которые предприятие может использовать для получения преимущества. Следует также отметить, что возможностями с точки зрения SWOT-анализа являются не все благоприятные обстоятельства, которые существуют на рынке, а только те, которые может использовать конкретное предприятие. Важный момент: один и тот же фактор для разных предприятий может быть, как угрозой, так и возможностью.

Матрица SWOT-анализа представлена на рисунке 14.

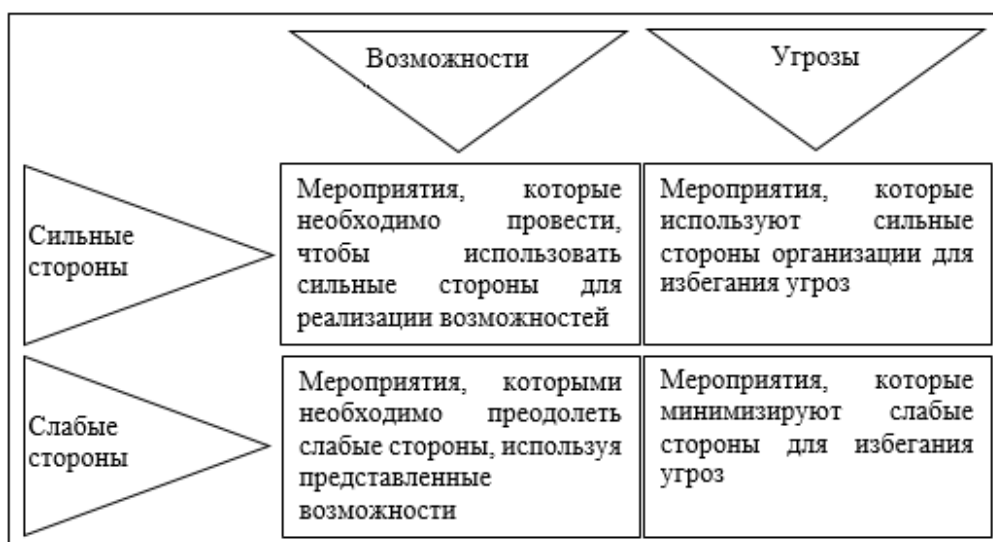


Рисунок 14 – Матрица SWOT-анализа

Задачей SWOT-анализа, внутреннего инструмента компании, работающей на рынке с плотной конкуренцией, является выявление проблемных полей организации по сравнению с конкурентами в проекции возможностей и угроз внешней среды. Поэтому результаты данного анализа являются базой для разработки взаимосвязанного комплекса стратегий, мероприятий по конкурентной борьбе, оптимизации бизнес-процессов и т. д.

Итак, после проведения SWOT-анализа более четко представляются преимущества и недостатки компании, ситуация на рынке. Это позволит выбрать оптимальный путь развития, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся в распоряжении ресурсы, попутно

пользуясь предоставленными рынком возможностями. Правильно и вовремя принятые стратегические решения играют сегодня ключевую роль в успешной деятельности организации

Таким образом, претендуя на всю полноту, проведенный анализ факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность фирмы, показывает, насколько сложна проблема повышения конкурентоспособности и удержания позиций предприятия на рынке.



## **2 Анализ деятельности предприятия ЗАО «Фирма «Кульбйтстрой»**

### **2.1 Анализ финансовой деятельности и условия конкурентоспособности предприятия в условиях современного рынка**

Юридический адрес объекта исследования – ЗАО «Фирма «Кульбйтстрой»: 660019, г. Красноярск, ул. Мусоргского, 18.

Первоначальное название завода было – завод железобетонных изделий 2 (ЖБИ). Строительство завода началось в далеком 1953 году. Послевоенные трудности к этому времени были преодолены, народное хозяйство восстанавливалось, намечался подъем во всех областях деятельности страны. В результате общего подъема промышленности в течение 5-й и 6-й пятилеток в стране были введены в строй 5890 крупных предприятий. Среди них – завод ЖБИ 2 в Красноярске.

Первой продукцией завода стали сборные железобетонные коллекторы в 1958 году, и тогда же в составе завода входил I цех. Этот год считается официальным днем рождения завода.

Новое название – «Кульбйтстрой» завод получил в 1965 году, но с самого момента строительства завод предназначался для выпуска железобетонных конструкций для социальной сферы: школ, детских садов, административных зданий и индивидуальных объектов. Предприятие уже с первых дней поставляло свою продукцию не только длястроек Красноярскаи края, но и других регионов Сибири, Дальнего Востока, Кавказа

Производство постоянно росло. К 1971 году уже возникла потребность в строительстве пятого цеха. Коллектив завода улучшал технологию изготовления железобетонных элементов, качество изделий и их товарный вид. Завод перешел на выпуск изделий с поверхностью, полностью подготовленной под окраску, что значительно снизило расходы строительства при отделке зданий

Всего же с 1964 по 1972 год завод выпустил детали для 43 школ, 114 детских садов, 99 торговых центров, одного жилого дома в 12 этажей, 28 жилых девятиэтажек, 12 этажной пристройки к Дому Советов, для дома Союзов в Красноярске, Дома радио в Абакане и многих других зданий культурно-бытового, административного и вспомогательного назначения. Мощность предприятия составляет уже 200 тыс. м<sup>3</sup> сборного железобетона, из которого смонтировано 12 540 квартир. Завод «Кульбйтстрой» принимал участие в строительстве всех зданий в Красноярске по индивидуальным проектам: Театра оперы и балета, здания городской администрации, красноярского Цирка, культурно-исторического центра, Большого

концертного зала, спортивных сооружений на острове Отдыха, редакционно-издательского комплекса и многих других зданий, которые в наши дни являются достопримечательностями города.

За 1977 год было произведено 234 тыс. м<sup>3</sup>, этот год стал пиком производства железобетонных конструкций. В 1982 году было изготовлено 4000 тыс. м<sup>3</sup>.

С 1985 года директором стал Семеняков Геннадий Аркадьевич. Спустя короткое время стало очевидно: с новым руководителем предприятие получило новую жизнь. Все самые успешные периоды развития фирмы «Культбытстрой» прочно связано с именем нового директора.

В 1989 году, когда в стране стали только-только зарождаться новые формы экономических отношений, генеральный директор уже мыслил рыночными категориями. В этом году завод «Культбытстрой» одним из первых предприятий города и края был передан в двухгодичную аренду с правом последующего выкупа в собственность. Через два года предприятие стало частным – сначала, это было товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО), общество с ограниченной ответственностью (ООО), затем в 1998 году стало закрытое акционерное общество (ЗАО).

В начале 90-х годов произошел следующий этап развития завода. В советские времена один жилой дом строили минимум шесть предприятий, и качество конечного продукта полностью зависело от того, как каждое предприятие-поставщик относился к выполнению своей работы. По итогу, дома получались разные по качеству исполнения. Директор принял решение – производить все изделия для дома – строить без участия кого-то ещё. Начали менять технологию, перестраивать работу цехов, делать самостоятельно оснастку. Переход на новый цикл производства осуществился примерно через полгода. Поначалу мощность была всего 30 тыс. м<sup>2</sup>

В 1998 году фирма освоила выпуск искусственного камня для мощения тротуаров и дорог по немецкой технологии фирмы «GESS». В 2001 году фирмой освоено производство изделий тоннельной обделки для Красноярского Метрополитена. В

В предприятии объединены такие подразделения, как Цех №1, Цех №2, Цех №5, Цех искусственного камня, Отдел технического контроля, Центральная лаборатория, Транспортный цех, Энергоцех, Цех №14, Оздоровительно-медицинский комплекс, Столовая, Профком. Сегодня каждое подразделение фирмы и вся фирма в целом работает на общий результат. Вся управленческая и производственная структура ЗАО «Фирмы «Культбытстрой». представлена в приложении А.

ЗАО «Фирма «Культбытстрой» сегодня – лидер строительной отрасли Красноярского края. И не только по объемам возводимого жилья, и объектов соцкультбыта, но и социальной защищённости работников. Основное производство фирмы занимает площадь 24 104 га.

Первостепенная задача предприятия – обеспечить потребности строительной индустрии региона, важнейшие из которых: надежность, оперативность и бесперебойность поставок, высокое качество продукции и услуг, ответственность и уважительное отношение к партнерам.

Основными видами деятельности предприятия является:

- производство сборного железобетона для кирпичного и частного строительства;
- производство сборного железобетона для панельного жилищного строительства серии 111.97;
- строительство и реализация жилья (первичное жильё в кирпичном или панельном исполнении);
- производство и укладка «брусчатки».

Основными видами готовой продукции являются многопустотные плиты перекрытия, наружные стеновые панели и внутренние стеновые панели.

В строительстве жилья на предприятии организован полный цикл – от проектирования объекта до сдачи «под ключ».

Строительство объекта начинается с выполнения строительно-монтажных работ – это сборка металлических и железобетонных конструкций, трубопроводов, подготовка строительной техники к основным работам. Одним словом, монтаж – это первоначальная подготовка строительного объекта к работе.

На рисунке 15 представлены объемы выполненных работ по монтажу и общему объему вводимых объектов за последние семь лет.

Анализируя представленные данные, видно, что объем работ за первые два года набирал существенные обороты. Первый спад произошел в 2012 году, когда резко сократился ввод зданий. Причиной этому служит ухудшение экономического состояния страны. В следствие чего у конечных потребителей возникла нехватка денег на покупку жилья, и сократилась численность ипотечных кредитований на жилье. Объем вводимого жилья так же уменьшился с 2010 года в 3,4 раза.

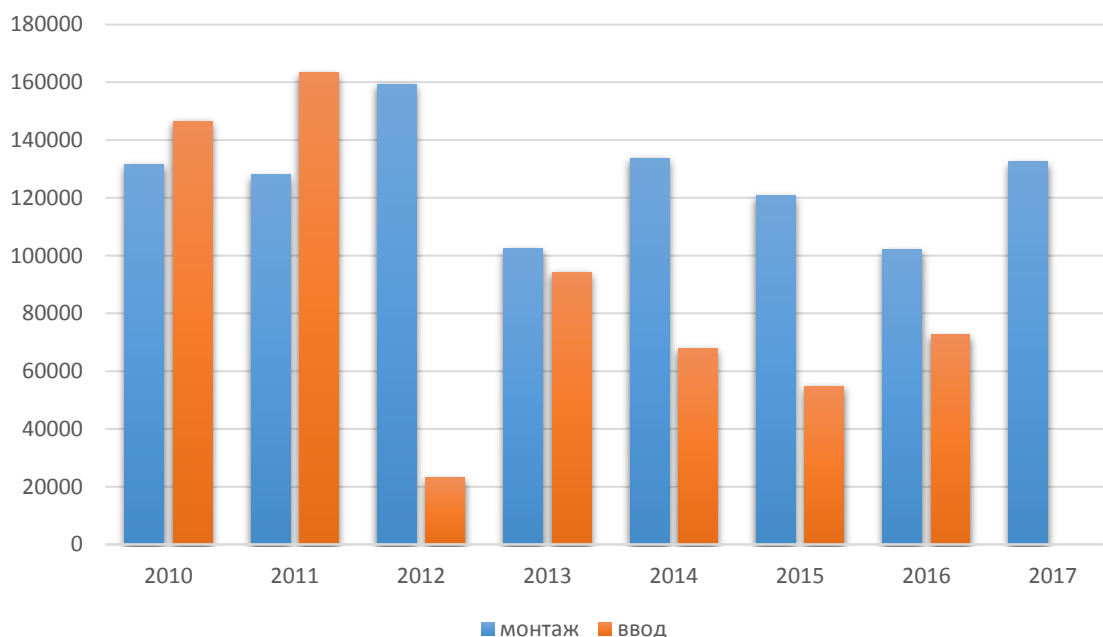


Рисунок 15 – Строительство и ввод жилья предприятием ЗАО «Фирма «Культбытстрой», м²

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Прибыль – это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, которую непосредственно получает предприятие. Чем больше значение прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние.

За счет прибыли выполняется часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками, другими предприятиями и организациями. Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и хозяйственной деятельности предприятий. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. По прибыли определяется уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы данного предприятия.

Размер уставного капитала равен 1,3 млн. рублей.

Проанализируем динамику и состав прибыли за 2013-2015 гг. Результаты анализа представлены в таблице 15.

Бухгалтерский баланс предприятия за три года представлен в приложениях Б-П.

Таблица 15 – Динамика финансовых показателей фирмы «Культбытстрой»

Показатель	2013, тыс. рублей	2014, тыс. рублей	2015, тыс. рублей	Средние темпы роста за 2013-2015 г, %
Выручка	2957417	2794846	3572797	107,7
Себестоимость продаж	2691840	2639271	3288808	110,1
Валовая прибыль (убыток)	265577	155572	283989	82,8
Коммерческие расходы	26843	25682	31487	106,5
Прибыль (убыток) от продаж	238734	126890	252502	79,5
Чистая прибыль (убыток)	425744	460959	329745	92,9
Проценты к получению	1210	7071	11546	769,3
Проценты к уплате	3829	3621	22538	341,6
Прочие доходы	437342	582298	395187	111,8
Прочие расходы	133648	131521	219215	131,2
Прибыль (убыток) до налогообложения	539809	581117	417482	92,5
Текущий налог на прибыль	108561	116723	81762	91,4

Из представленных данных на рисунке видно, что за три года самый большой прирост вышел у показателя «Проценты к получению», равный 669,3%. А самое маленькое значение у показателя «Прибыль (убыток) от продаж», за три года значение упало на 20,5%. Также снизился показатель «Валовая прибыль (убыток)» на 17,2%, и показатель «Чистая прибыль (убыток)» на 7,1%

По сравниваемым показателям «Прочие доходы» и «Прочие расходы», наблюдается увеличение обоих значений, только расходы выросли на 19,4% больше, чем доходы.

Можно сделать вывод, что к 2015 году у предприятия произошло уменьшение прибыли за счёт роста дополнительных расходов, а также за счет спада продаж объектов.

Красноярский союз строителей опубликовал рейтинг основных застройщиков краевой столицы по объему введенных в 2016 году жилых домов. Специалисты называют прошлый год рекордным – в городе было построено более 900 тыс. м<sup>2</sup>.

На таблице 16 – представлены 10 лучших строительных компаний по итогам 2016 года по объему вводимого жилья, в числе которых присутствует ЗАО «Фирма «Кульбтыстрой».

Таблица 16 – Рейтинг основных застройщиков Красноярска

Название компании	Объем жилья, тыс. м <sup>2</sup>
«Красстрой»	125,5
УСК «Сибиряк»	87,5
«Арбан»	86,4
«Фирма «Кульбтыстрой»	72,6
ГК «Монолитхолдинг»	57,6
«Новый город»	54,3
«Альфа»	50,4
СК «Реставрация»	45,7
СК «Промстрой»	29
СК «СибЛидер»	16

Среди десятки лучших компаний города, фирма «Кульбтыстрой» на четвертом месте. Это показатель только подтверждает стойкость фирмы на строительном рынке. А также стойкость к конкурентной борьбе с другими строительными фирмами на рынке.

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации на рынке, фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им успевать за изменениями, происходящими в их окружении. Ускорение изменений в окружающей среде, появление новых запросов, изменение позиции потребителя, возрастание конкуренции за ресурсы, появление новых неожиданных возможностей для бизнеса, открываемых достижениями науки и техники, развитие информационных сетей, широкая доступность современных технологий, а также ряд других причин привели к резкому возрастанию значения стратегического управления.

На данный момент предприятие имеет более 23 конкурентов. Среди них основными являются: на рынке сбыта сборного железобетона – ОАО «КЖБМК», ООО «Стройтехника», ООО «Железобетон», ОАО «Крид М», ОАО «Бетон»; на рынке первичного жилья – ОАО «Сибиряк» и ООО

«Монолитстрой». При этом фирмы имеют совместные проекты по строительству жилья в г. Красноярске

Доля рынка, занимаемая фирмой «Культбытстрой» на этом сегменте составляет 34%. Общая доля на рынке жилья вместе с ОАО «Сибиряк» и ООО «Монолитстрой» приблизительно равна 85-87%. При этом, мощности «Сибиряка» сопоставимы с «Культбытстроем» и он также имеет собственные предприятия по производству сборного железобетона для домостроения. Степень влияния силы конкуренции на рынке равна 2,44, что говорит о высоком уровне конкуренции. Прогноз развития уровня силы конкуренции равен +0,78, это означает, что уровень конкуренции будет только расти.

Предприятие выпускает два вида готовой продукции: первый, это железобетон для строительства и второе, квартиры. По первой продукции потребителем являются частные лица (23%), ОАО «КрасноярскПромСтрой» (на 2014 год берут 18 тыс. м<sup>3</sup>), ООО «МонтажСтрой» (9 тыс. м<sup>3</sup>), ОАО «Альфа» (12 тыс. м<sup>3</sup>), ООО «КрасноярскСтрой» (5 тыс. м<sup>3</sup>), есть организации, которым «Культбытстрой» строит из своего железобетона объекты, это ООО «Партнёр» (15-17 тыс. м<sup>3</sup>), УСК «ПКСК» (10 тыс. м<sup>3</sup>), та же «Альфа» (5 тыс. м<sup>3</sup>). Вторая продукция – готовые квартиры, покупателем предприятия является население города. Ещё есть программы «Переселение из ветхого жилья», «Программа Север-Юг», по этим программам завод строит жилье и передает муниципалитету, а те в свою очередь продают или отдают физическим лицам.

На сегодняшний день продукция компании является весьма востребованной. В последнее время «Культбытстрой» «ведет активное наступление по всем направлениям»: компания строит все больше, на данный момент более 60 % Красноярского жилья и возводимые «Культбытстроем» здания становятся все привлекательнее. В основном это первичный жилье класса «комфорт». Также фирмой построены многие социально-значимые объекты города Красноярска.

ЗАО Фирма «Культбытстрой» в политике ценообразования придерживается стратегии «среднерыночных цен». Стратегия «среднерыночных цен» – выпуск новых товаров по среднеотраслевой цене. Маркетинговая цель – использование и удержание существующего положения на рынке. Формирование стоимости на квартиры происходит по каждому объекту отдельно, учитывая спрос, предложение и его местоположение. Рост стоимости, скорее всего, будет на уровне инфляции – примерно 6–7 %. В рублях это примерно 3–4 тыс. руб. на квадратный метр. Сейчас цена за квадратный метр жилой площади на объектах «Культбытстроя» варьируется от 43 до 70 тыс. руб.

Фирма повышает и понижает цены за 1 м<sup>2</sup> в зависимости от изменений от рыночной ситуации. Происходит постоянный мониторинг цен на рынке,

как жилой, так и коммерческой недвижимости и на основе этих данных составляются недельные отчеты по изменению цен на рынке. В соответствии с этими отчетами и происходит изменение цены квадратного метра [37].

В целом, деятельность компании является успешной. Из SWOT-анализа компании, представленного в таблице 17, можно сделать вывод, что фирма «Культбытстрой» занимает стабильную позицию на рынке недвижимости г. Красноярска.

Таблица 17 – Матрица SWOT-анализ ЗАО «Фирмы «Культбытстрой»

	Возможности	Угрозы
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– появление новых технологий строительства;</li> <li>– изобретение новых видов строительных материалов;</li> <li>– возможность поглощения мелких конкурентных компаний.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– финансовый кризис;</li> <li>– рост стоимости сырья и материалов;</li> <li>– «утечка мозгов» из фирмы.</li> </ul>
<b>Сильные стороны</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– освоение новых способов и методов строительства;</li> <li>– рост темпа оборачиваемости активов;</li> <li>– четкая иерархия подчинения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>стратегия централизованной диверсификации;</li> <li>стратегия развития товара;</li> <li>стратегия усиления позиций на рынке.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>стратегия сокращения расходов;</li> <li>стратегия усиления позиций на рынке;</li> <li>стратегия усиления позиций на рынке.</li> </ul>
<b>Слабые стороны</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– нерациональное использование производственных площадей;</li> <li>– отсутствие постоянного притока молодежи;</li> <li>– проблематичная обратная связь.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>стратегия горизонтальной диверсификации;</li> <li>стратегия усиления позиций на рынке;</li> <li>стратегия развития рынка</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>стратегия сокращения;</li> <li>стратегия обратной вертикальной интеграции;</li> <li>стратегия сокращения расходов.</li> </ul>

Компания имеет определенные возможности, за счет которых может ликвидировать угрозы, а также необходимы определенные финансовые вложения и усилия для превращения слабых сторон в сильные. Для этого необходимо разрабатывать следующие стратегии: стратегию централизованной диверсификации, стратегию развития товара, стратегию



усиления позиций на рынке. Из них наиболее эффективной, как показало попарное сравнение, является стратегия усиления позиций на рынке.

При выборе канала сбыта промышленное предприятие должно учитывать также и то, какие каналы сбыта используют конкуренты, доступность рынка, периодичность совершения покупок потребителями, стоимость хранения запасов и многие другие критерии оценки.

Компания ЗАО «Фирма «Культбытстрой» использует преимущественно прямой канал сбыта квартир, но иногда прибегает и к косвенному (одноуровневому каналу). Когда речь идет о прямом канале сбыта, имеется в виду, что реализацией квартир занимается отдел продаж компании. ЗАО «Культбытстрой» по вопросам реализации жилой недвижимости сотрудничает с риэлтерскими агентствами такими как «Альянс-Т», «Арбис», «Аревера», «Барма», «Акрополь», «Акцент», «Алмакс», «Альта недвижимость», «Кром» и другими. Роль данных агентств сводится к привлечению покупателей, так же они помогают им связаться с отделом продаж компании.

Завод использует следующие способы продвижения (коммуникации): телевизионная реклама; сюжеты в новостях и на телеканалах; наружная реклама (баннеры); промо-точки в торговых центрах (раздача рекламной продукции, в основном листовок); организация торжественных мероприятий городского масштаба; интернет реклама (собственный сайт); печатные СМИ; участие в выставках и различных конференциях.

## **2.2 Влияние контрагентных служб на предприятие и их взаимоотношения**

В современных рыночных условиях количество взаимоотношений между юридическими и физическими лицами, и с участием государства и его органов, постоянно растет. Профессиональным и научным языком такие организации называются контрагентами. В момент заключения договора каждая сторона, подписавшая документ, считается контрагентом по отношению друг к другу

К контрагентам фирмы «Культбытстрой» относятся все службы, с которыми оно сотрудничает. К ним относятся как физические лица, так и юридические. Чаще всего в лице физического лица выступает обычный человек, с которым предприятие заключает договор по купле-продаже объекта, то есть в случаях покупки квартиры. К другой стороне относятся поставщики, субподрядчики, сотрудники, покупателей и прочие организации, к которым фирма прибегает в процессе строительства объектов.

А так же возможны обратные случаи, когда любая другая организация обращается к «Кульббытстрой» с предложением о предоставлении им каких-либо работ.

Кульббытстрой на протяжении десятилетий самостоятельно производит железобетонные изделия (свай, многопустотных плит перекрытия, лестничных маршей, фундаментных блоков, перемычек, плит заборов и малых архитектурных форм) для строительства. Но есть работы, для выполнения которых, у предприятия нет полномочий, не хватает специалистов определенного направления, либо возможностей самостоятельно добывать какие-то материалы. В таких случаях, предприятие прибегает к поиску нужной ей организации.

Так как на рынке существует большое число различных организаций, среди основной массы присутствуют как добросовестные лица, так и желающие получить выгоду обманом. Опытные предприятия, что находятся на рынке многие десятилетия, связаны с проверенными контрагентами, и не имеют никаких сомнений в их деятельности. А «молодым» предприятиям следует проводить ряд мероприятий, чтобы убедиться, что контрагент «чист».

На рисунке 16 – представлены основные пути выяснения информации о контрагенте.



Рисунок 16 – Проверочные мероприятия в отношении контрагента

Как правило, договоры с юридическими, и физическими лицами заключаются в простой письменной форме [39]. Договор может заключаться несколькими способами.

Первый способ – подписание одного документа. Он предусмотрен пунктом 2 статьи 434 ГК РФ и является наиболее распространенным способом заключения договора. В данном случае составляется один документ в нескольких идентичных экземплярах по количеству сторон сделки, каждый из которых имеет одинаковую юридическую силу. На каждом из экземпляров договора имеются «живые» подписи и печати всех сторон.

Второй способ – обмен документами. Если стороны сделки находятся в разных городах, то первый способ может значительно затянуть заключение договора. Поэтому можно обменяться документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной. В этом случае одна из сторон подписывает договор, проставляет печать и отправляет его контрагенту с использованием средств связи (факс, электронная почта и др.). Контрагент также подписывает договор, проставляет печать и пересылает его первой стороне с помощью средств связи. В результате у каждой из сторон сделки имеется подписанный договор.

Третий способ – принятие оферты. Одна сторона должна сделать предложение второй на сотрудничество, а последняя, в свою очередь, дать согласие. Далее процесс заключения сделки осуществляется в две стадии:

а) оферта – составление письменного предложения о заключении контракта, бывает публичное и непубличное;

б) акцепт – возможен строго после первого этапа, это ряд действий по выполнению работ либо услуг, указанных в договоре в ответ на оферту.

Процесс не предполагает подписания договора сторонами сделки. Чтобы договор считался заключенным, достаточно одной стороне послать оферту, а получателю оферты в срок, указанный для ее акцепта, выполнить условия оферты. Выполнение условий заключается в отгрузке товаров, предоставлении услуг, выполнении работ, уплате соответствующей суммы и т. п. Осуществление указанных действий является достаточными условиями для признания договора заключенным.

Вместе с тем действия, свидетельствующие о принятии акцепта, должны подтверждаться письменными доказательствами. Таковыми могут считаться счет, счет-фактура, платежное поручение, товарная накладная, акт сдачи-приемки и др. Кроме того, действия, совершаемые получателем оферты, должны точно соответствовать поступившему предложению, так называемый полный и безоговорочный акцепт [39].

Теперь договор заключен, организации-контрагенты вступают в договорные отношения. В договоре подробно прописываются все права и обязанности сторон.

Остается каждому партнеру договора внести данные о своем контрагенте в свою единую базу. К данным относятся полное наименование контрагента, его статус, страна регистрации, адрес, телефонные номера, банковские реквизиты и иная информация.

Далее происходит процесс выполнения всех условий, прописанных в договоре, обеими сторонами. Одно предприятие выполняет работы, другое оплачивает процесс. Расчет с контрагентами происходит по разным «сценариям», в зависимости от платежеспособности одной из сторон.

Один из вариантов, когда организация оплачивает полученные услуги или товары без задержек через платежное поручение. Другой, в случае возникновения проблем, тогда расчет может вестись по инкассо (получения денежных средств после выполнения работы через банк). Если проводятся взаиморасчеты предприятия с контрагентом, то последний просто получает заранее оговоренную сумму. В таких случаях расчеты ведут в ведомостях, которые закрывают после того, как были выплачены средства. Для удобства взаиморасчетов с клиентами предприятия бухгалтера используют синтетические счета. В них отображена общая информация про хозяйственные средства, выраженная в денежных суммах. Помимо этого, используются и аналитические счета. Их особенностью является то, что имеющиеся сведения здесь представлены не только в денежных суммах, но и имеют натуральное выражение (штук, тонн, литр и т.д.) [40].

При необходимости связи с контрагентом, организация вправе воспользоваться данными, что были получены при составлении договора. Печатный образец договора находится у обеих сторон.

У объекта исследования – ЗАО «Фирма «Кульбтыстрой» в лице контрагентов выступают физические и юридические лица.

Физические лица – это население города.

Юридические лица делятся на два вида:

а) поставщики, к ним относятся:

- 1) «Песчанка» (поставляют песок, гравий, щебень);
- 2) «Красноярский цемент» (цемент М400 и М500);
- 3) «Новокузнецкий металлургический завод» (поставка металлопроката);
- 4) СКЦ «Сибирь» (поставляют прочие материалы);

б) Субподрядчик, которые выполняют работы различного характера на объектах завода:

- 1) ПСК «Регион» (выполнение отделочных работ);
- 2) КБС «Ремстрой» (отделочные работы);
- 3) «КрасноярскМонтажСтрой» (отделочные работы);
- 4) «ВостокПромтехМонтаж» (сантехнические работы и санфаянс);
- 5) «Комфорт Плюс» (сантехнические работы и санфаянс);
- 6) «Электромонтаж» (электромонтажные работы);
- 7) «Юмакс» (выполнение малых архитектурных форм);
- 8) «Зеленый мир» (озеленение).

После заключения договора с контрагентом сотрудники хранят печатную версию в архиве предприятия. При необходимости получения какой-либо конкретной информации из договора, сотрудники используют программное обеспечение, как единую базу данных по всем договорам.

### **3 Разработка информационно-аналитического обеспечения для взаимоотношения контрагентами**

#### **3.1 Выбор средств разработки системы управления взаимоотношениями контрагентами**

На данный момент на предприятии ЗАО «Фирма «Культбытстрой» находятся компьютеры, сервер, офисная техника.

В каждом офисе находится в среднем по четыре компьютера. Все компьютеры работают на базе платформы Windows XP и связаны корпоративной сетью, имеют доступ в интернет. На компьютерах установлены следующие программные продукты:

- 1С: Предприятие (версии 7.7 комплексная конфигурация, редакция 4.5 с 2008 года);
- Delphi 7.0;
- программы MS Office 2003 (Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Access, в том числе Microsoft Visual C#);
- Adobe Reader XI;
- The Bat!.

У каждого сотрудника на предприятии имеется свой логин и пароль для входа в программные продукты. При этом каждый пользователь имеет свой уровень доступа к информационной базе программ.

На предприятии разработкой и различного рода доработкой Программных продуктов занимается отдел автоматизации. Основную часть работы программисты выполняют в программных продуктах Delphi 7.0, Microsoft Visual C# и 1С.

Под взаимоотношением с контрагентами, понимается обоюдное заключение договора на выполнение ряда работ, услуг, либо поставка каких-либо материалов до выполнения своих обязанностей обеими сторонами, а также дальнейшее сотрудничество.

На предприятии ЗАО «Фирма «Культбытстрой» имеются папки с заключенными договорами по каждому контрагенту. Каждый раз, как заключается договор с поставщиком, печатный вариант сшивается в папку этого поставщика.

Срок хранения государственных, муниципальных контрактов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг составляет не менее 5 лет. По крупным поставкам и наиболее важным работам, услугам установлен постоянный срок хранения, однако критерии отнесения договоров к «крупным поставкам и наиболее важным работам, услугам» не установлены.

Полагается, что каждая организация определяет их самостоятельно, или по согласованию с государственным (муниципальным) заказчиком [42].

Срок хранения договоров с юридическими лицами составляет 5 лет после истечения срока действия договора. Отчет срока хранения начинается с первого января следующего года [41].

А пока договор с контрагентом действует, он хранится на полках вместе с договорами других контрагентов.

Договорами на предприятии пользуется большинство сотрудников. Но основную работу по данным из договоров используют юристы и сотрудники планово-экономического отдела.

Юристам в первую очередь необходим договор в своей работе за счет актуальных данных. К таковым относятся:

- предмет договора;
- условия договора;
- цена и порядок расчетов;
- обязанности сторон;
- гарантийные обязательства;
- ответственность сторон.

В случаях, когда юристу необходим определенный договор в печатной версии, он пользуется программным продуктом Delphi 7.0, который был специально разработан программистами предприятия.

Выбор данного продукта заключался в том, что данная программа является более понятной и простой в использовании, а также для программистов отдела данный продукт является более удобным и привычным в работе. Нельзя забывать и про такой плюс, что на всех компьютерах предприятия установлена лицензионная версия продукта.

Данная программа предназначена для учета, систематизации и упрощения поиска необходимого договора с контрагентом.

При составлении договора к нему присваивается определенный идентификационный код. После того, как договор был заключен между двумя сторонами, сотрудник предприятия переносит данные с договора в программу указывая его код.

Таким образом, в программе хранятся все заключенные предприятием договора с контрагентами. Сотрудник фирмы с помощью дополнительной функции – фильтрация может найти необходимые договора. Для этого ему достаточно знать, любые данные. К другим данным относятся: дата подписания; имя юриста; название контрагента, с которым был заключен

договор; объект; вид договора. Как номер договора из программы становится известен сотруднику, он может найти его печатный вариант из папок. Программа намного сокращает время поиска необходимого документа юристу.

При запуске программы отображается список всех заключенных договоров предприятия с данными (рисунок 16).

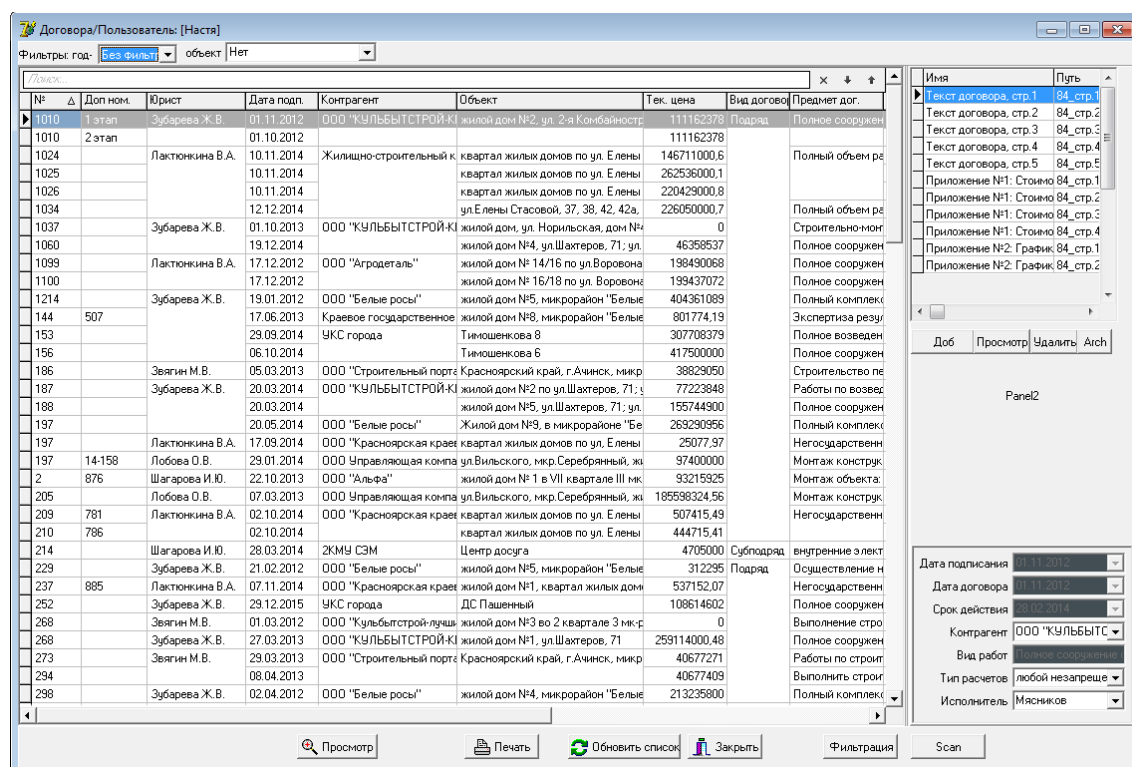


Рисунок 16 – Внешний интерфейс программы «Договоры»

Для просмотра содержимого и редактирования каких-либо данных договора необходимо выделить курсором строчку и в нижней части программы выбрать «Просмотр».

На рисунке 17 представлено окно редактирования договора. В нижней части представлено содержимое договора, а также могут быть приложены приложения к нему, приказы, задания для контрагентов, расчеты стоимости выполняемых работ.



Редактирование договора

№ 197

Доп. номер

Юрист Лактюкина В.А.

Дата поступления 17.09.2014

Дата подписания 17.09.2014

Дата договора 17.09.2014

Срок действия 31.10.2014

Контрагент ООО "Красноярская краевая эки"

Вид работ Негосударственная экспертиза инженерных изысканий

Тип расчетов Нет

Куратор Мясников

Объект квартал жилых домов по ул. Е.ле

В ценах 2001 0

Тек. цена 25077,97

Вид договора Подряд

Пониж. Коэффициент

Индекс расчета

№ папки

Примечания

Имя	Путь	Дата Добавл.	Дата ред.
Текст договора, стр.1	92_стр.1 Дог.jpg	09.07.2015 9:12:32	13.07.2015 10:27:30
Текст договора, стр.2	92_стр.2 Дог.jpg	09.07.2015 9:12:39	09.07.2015 9:12:39
Текст договора, стр.3	92_стр.3 Дог.jpg	09.07.2015 9:12:47	09.07.2015 9:12:47
Текст договора, стр.4	92_стр.4 Дог.jpg	09.07.2015 9:13:00	09.07.2015 9:13:00

Scan

OK Отмена

Рисунок 17 – Редактирование договора

Для выхода из окна нажимаем «Отмена».

В программе имеется два способа фильтрации.

Первый способ – фильтрация по году и (или) объекту.

Выберем 2013 год и объект – «жилой дом №11, жилой район "Пашенный"». На экране сразу отображается договор по этому объекту подписанный в 2013 году (рисунок 18). В правой верхней части отражается содержимое договора, внизу дата договора и срок действия, а также имя контрагента, вид работ, тип расчетов и исполнительное лицо.

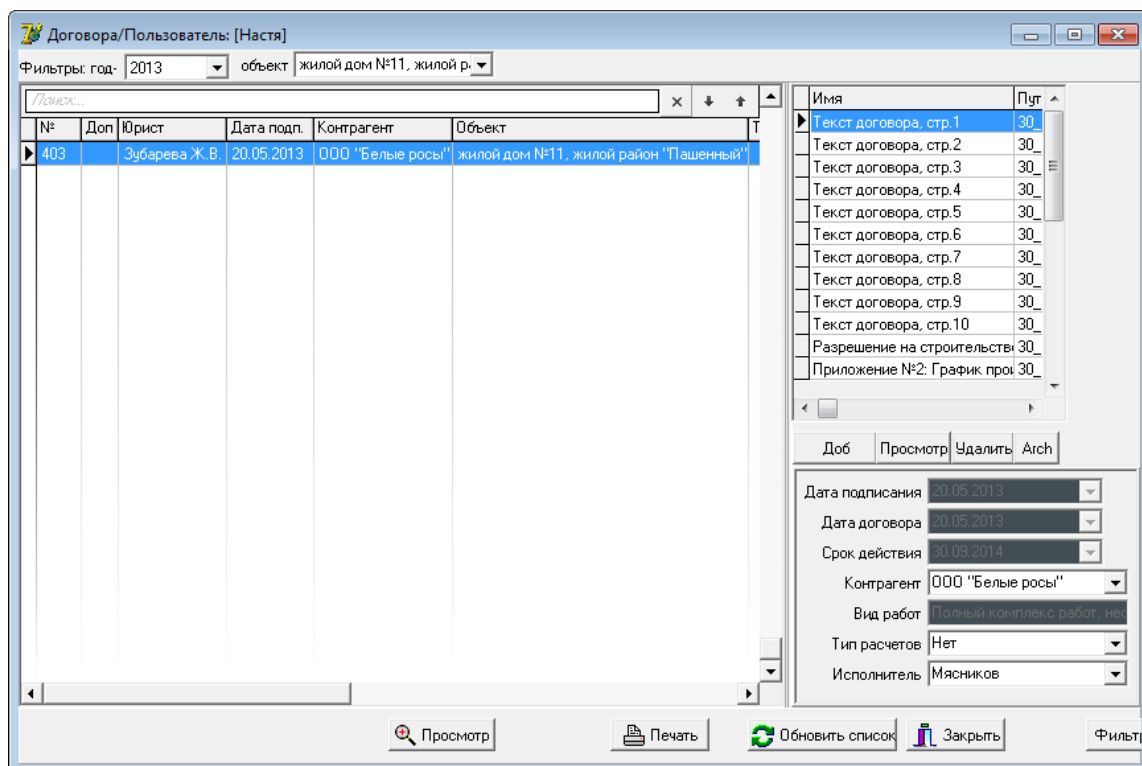


Рисунок 18 – Фильтрация договора по году и объекту

Ещё один способ фильтрации по другим данным, считается более подробным. Такой способ хорош в случае если сотрудник не знает в каком году был подписан договор и на какой объект. На рисунке 19 представлена фильтрация на примере поиска договора по контрагенту.

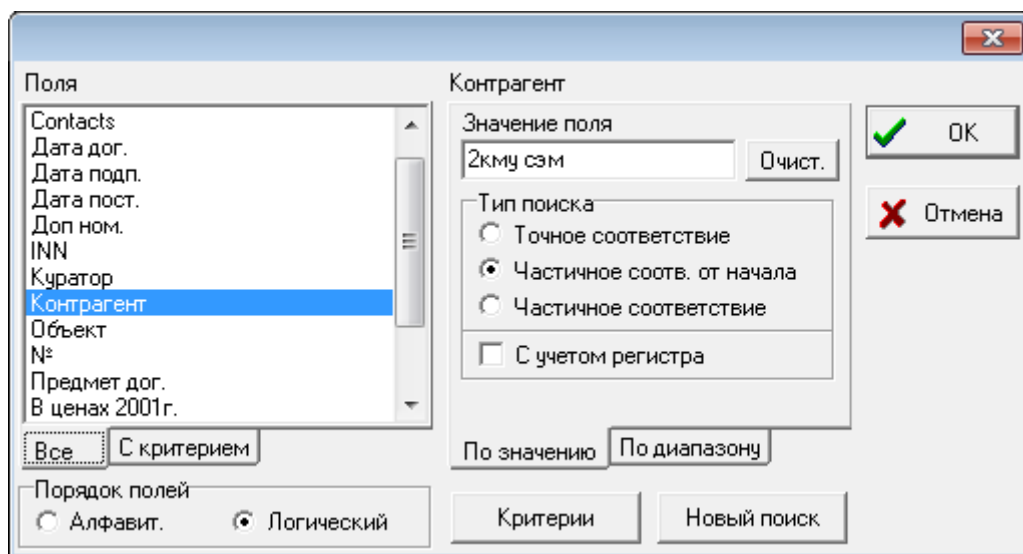


Рисунок 19 – Поиск договора с помощью фильтрации по контрагентам

Указав данные, нажимаем кнопку «ОК». На рисунке 20 отображаются все существующие на предприятии заключенные договоры с указанным контрагентом при фильтрации.

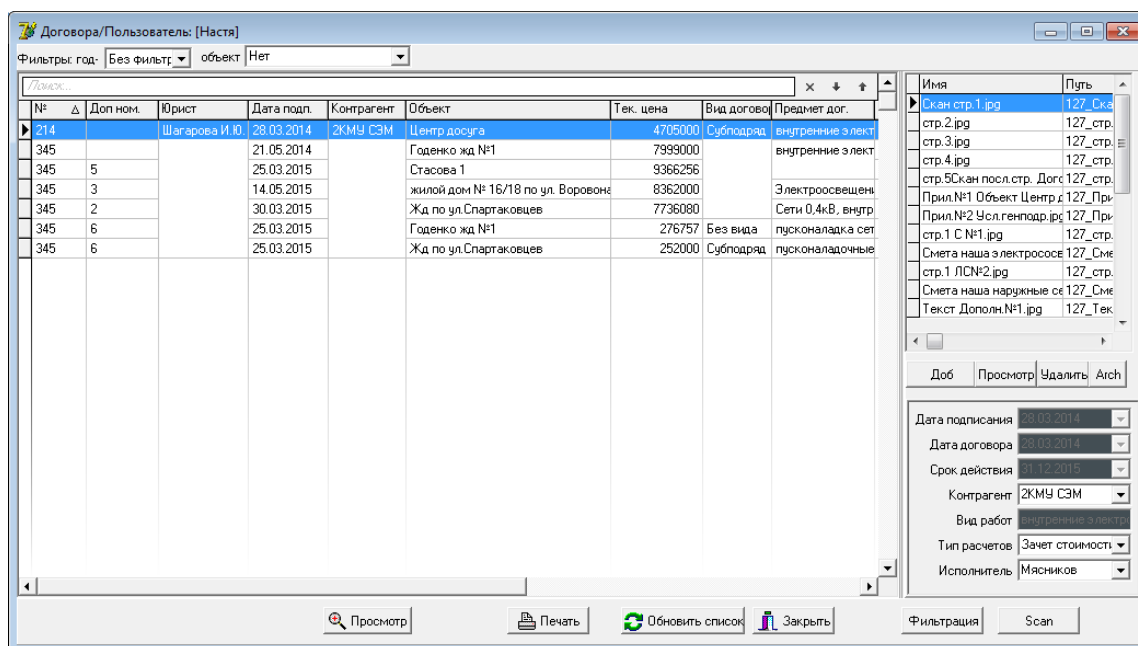


Рисунок 20 – Список договоров указанного контрагента «2КМУ СЭМ»

В списке перечисляются все договора данного контрагента по нескольким объектам.

Данные в программе загружаются с база данных Microsoft Access. Каждый пункт из договора загружается с таблицы. Первостепенной работой программиста было в базе данных Microsoft Access заполнить таблицы по сущностям и привязать таблицы к друг другу. Обязательно к каждому документу присваивается код.

На следующем рисунке 21 изображена таблица «Dogovor». Расположение полей полностью соответствует с порядку данных с программы Delphi.

При написании кода используется технология «ADO», а также дополнительные библиотеки и компоненты.

Рисунок 21 – Таблица «Dogovor» в базе данных Microsoft Access

Рисунок 21 – Таблица «Dogovor» в базе данных Microsoft Access

На примере поля «RaschetTypeID», из таблицы «Dogovor» на рисунке 22 рассмотрим, как выбирается тип расчета между контрагентами. Представлено 11 способов, для удобства выбора способа оплаты, была сделана отдельно таблица, в которой к каждому способ присвоен свой идентифицирующий код. При выборе оплаты в основной таблице достаточно выбрать необходимый номер.

Рисунок 22 – Таблица «RaschetTypeID» в базе данных Microsoft Access

Рисунок 22 – Таблица «RaschetTypeID» в базе данных Microsoft Access

Схема данных, используемых в программе представлена на рисунке 23.

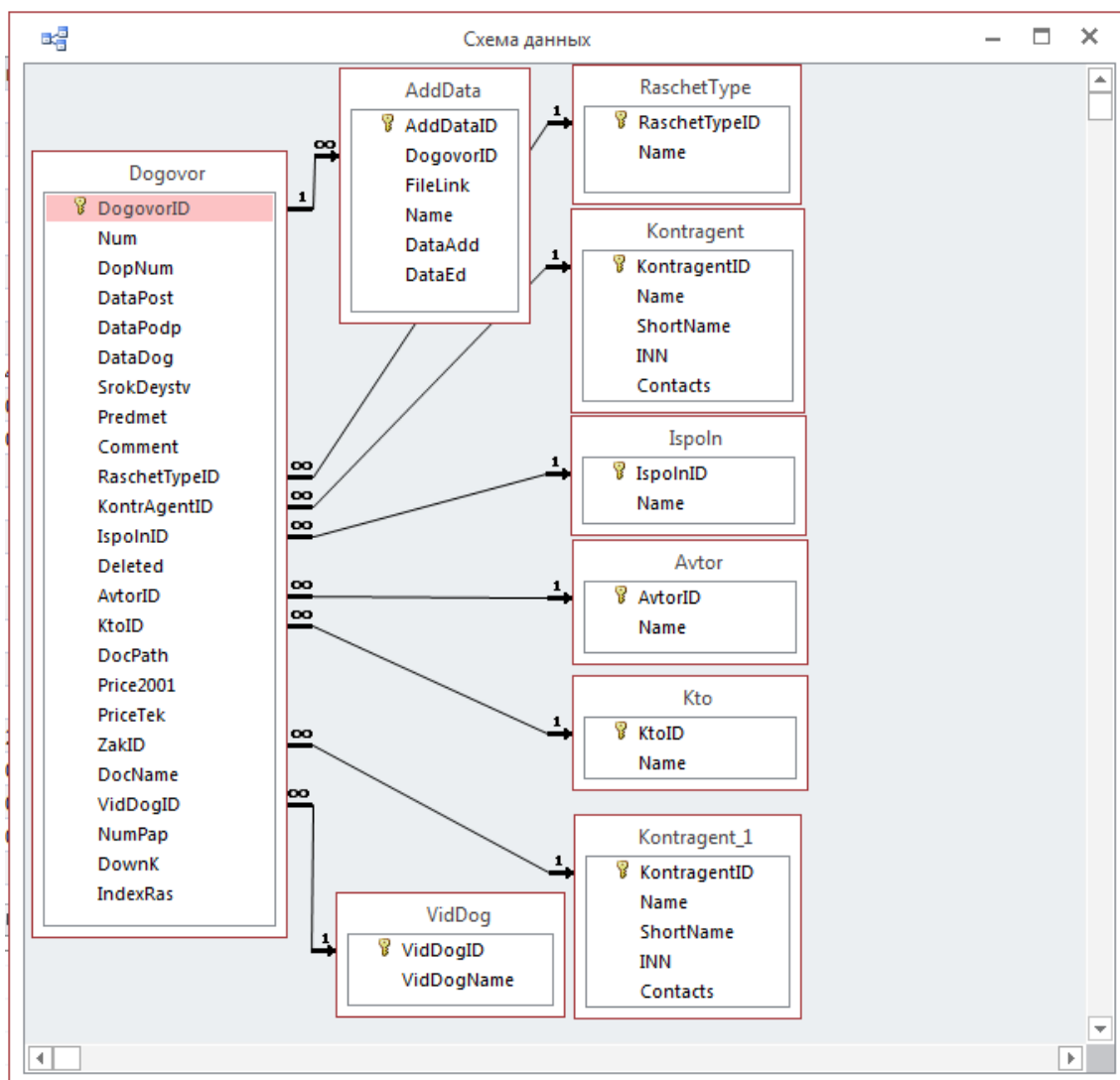


Рисунок 23 – Схема данных по договорам базы данных Microsoft Access

Минусом данной программы является большое количество информации, за счет чего программа занимает много памяти на компьютере сотрудников.

Главной причиной разработки программы было присвоение каждому договору идентифицируемого кода, по которому сотрудникам упрощался процесс поиска его среди других документов.

### **3.2 Разработка структуры и дизайна системы управления взаимоотношениями контрагентами**

На предприятии «Культбытстрой» в процессе работы сотрудники используют программный продукт 1С в качестве основного. В нем проводят учет всех операций с объектами, начисление и выплата заработной платы, фиксируются расходы на приобретение материалов и не только, а также перечисление налогов.

Доступ к данному продукту имеет почти каждый сотрудник. Для входа в программу сотрудник использует свой логин и пароль. Программа предназначена для учета всех операций и учета движения денежных средств предприятия. А так как в договорах, которые заключает предприятие с контрагентами, описывается ряд операций-работ и учитываются денежные средства за работы, можно сделать вывод, что программа так же подходит для учета и систематизации всех договоров предприятия.

Для совершенствования функционала программного продукта 1С на предприятии, а также для повышения эффективности обращения к договорам с контрагентами, проведения учета взаиморасчетов с ними, и для оформления документов, было принято решение разработать в справочнике программы дополнительные структуры для учета договоров с контрагентами.

Справочники предназначены для описания свойства различных объектов учета: бухгалтерских; складских и кадровых. Они делятся на несколько категорий:

- объекты учета;
- статьи затрат и доходов;
- структура компании;
- юридические и физические лица;
- описатели цен, ставок и налогов.

Так же можно добавить справочник «Контрагенты».

Преимуществом хранения договоров в данной программе является то, что можно разделить контрагентов на физические и юридические лица. В большинстве случаев для поиска необходимого контрагента этот факт может облегчить процесс.

Процесс разработки структуры хранения договоров в программе осуществляется следующим образом:

- добавление справочника «Контрагенты» (физические лица, юридические покупатели-поставщики);
- заполнение контрагентов и договоров с ними по каждому виду;

– ввод личных данных каждого контрагента и присваивание кода к каждому договору.

В программе в меню Справочник добавляются «Контрагенты» и виды контрагентов, физические лица – население и юридические лица – поставщики и покупатели. Результат представлен на рисунке 24. Остальные поля предназначены для учета расчетов с нами.

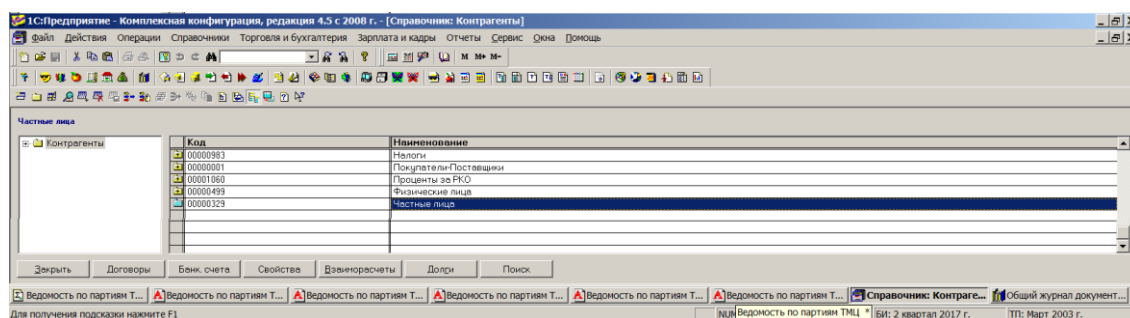


Рисунок 24 – Справочник «Контрагенты»

О

Далее по порядку необходимо заполнить каждый список контрагентами. На рисунке 25 представлен пример добавления физического лица. Для этого выбирается внутреннее содержание папки «Физические лица» – диалоговое окно элемента справочника. Первой вкладкой является вкладка «Основные», здесь вводятся все необходимые данные, а также важным пунктом на этом этапе является присваивание к нему кода.

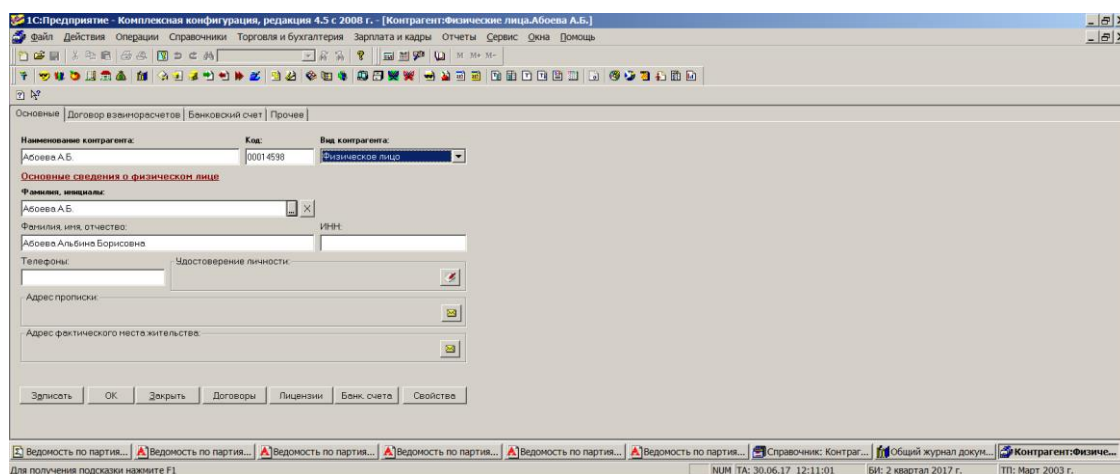


Рисунок 25 – Заполнение данных физического лица на основной вкладке

При вводе нового элемента в справочник сразу следует заполнить реквизит «Вид контрагента», так как от указанного вида зависит внешний вид диалогового окна. К контрагенту можно присвоить один из трех видов:

- стороннее юр. лицо;
- физическое лицо;
- собственное юр. лицо.

При вводе нового объекта в справочник сначала предлагается вид Стороннее юр. Лицо, то есть сторонняя организация.

В поле «Наименование контрагента» указывается краткое наименование, предназначенное для организации быстрого поиска в справочнике первым буквам.

Следующим шагом остается заполнить список контрагентами юридических лиц – «Покупатели-Поставщики». Также в диалоговом окне элемента справочника указываются данные на вкладке «Основные». В данном случае вид контрагента «Стороннее юр. лицо», от чего интерфейс окна изменен. Количество вводимой информации, соответственно, больше, добавило официальное наименование и код по ОКПО. Реквизит «Наименование юридического лица» служит для фиксирования наименования контрагента внутри компании.

Заполняются поля информацией контрагента «Красноярская ГЭС»  
Результат представлен на рисунке 26.

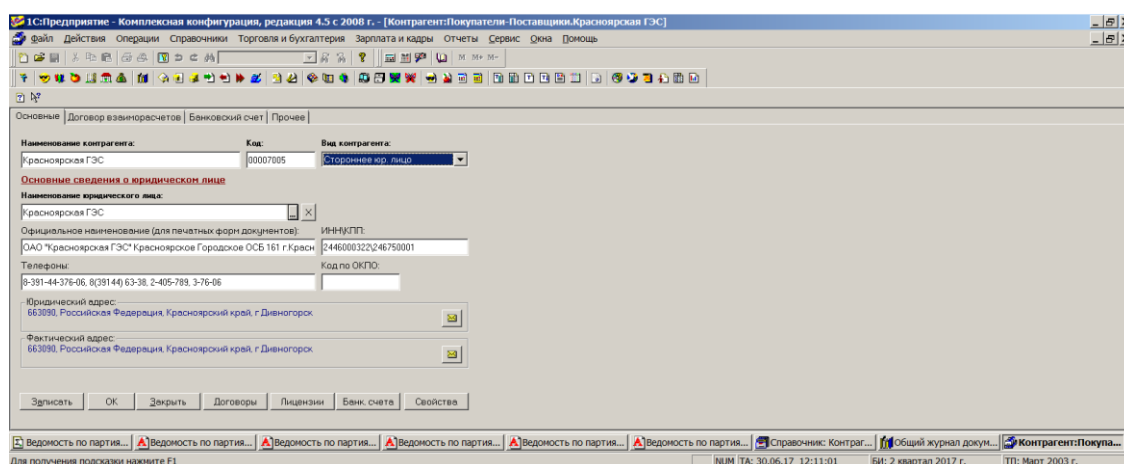


Рисунок 26 – Заполнение данных юридического лица на основной вкладке

На вкладке «Договор взаиморасчетов» можно задавать параметры кредита контрагента и назначать типы цен и валюту взаиморасчетов, в



которой выводится информация в управленческом отчете для каждого контрагента.

Ещё одним преимуществом данной программы является возможность детализировать взаиморасчеты с контрагентами по договорам. К примеру, для одного контрагента может быть оформлено несколько договоров по разным типам операций, что также упрощает поиск нужного договора. Все договоры конкретного контрагента можно хранить в подчиненном этому контрагенту справочнике «Договоры взаиморасчетов», который можно открыть для редактирования нажатием кнопки «Договоры» в нижней части диалогового окна выбранного контрагента.

По данному контрагенту необходимо добавить три вида договоров (рисунок 27):

- Договор ГП (договор готовой продукции);
- Договор материалы;
- Основной договор.

Основной договор чаще всего назначается, как часто используемый. В договоре можно указать определенный лимит кредита по операциям покупки товара (кредит поставщику) и по операциям продажи товара (кредит покупателю).

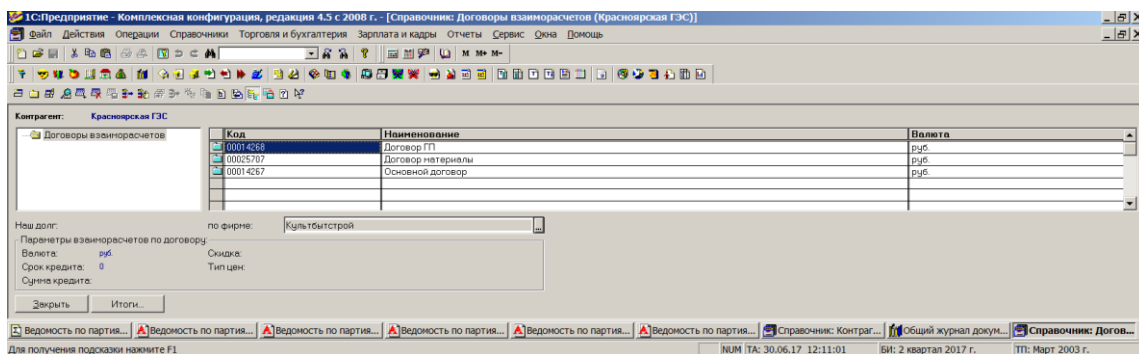


Рисунок 27 – Договоры взаиморасчетов юридического лица

Осталось заполнить данные договоров. На рисунке 28 представлен пример заполнения «Договор материалы» с контрагентом «Красноярская ГЭС». Договору присваивается определенный код и прописывается валюта.

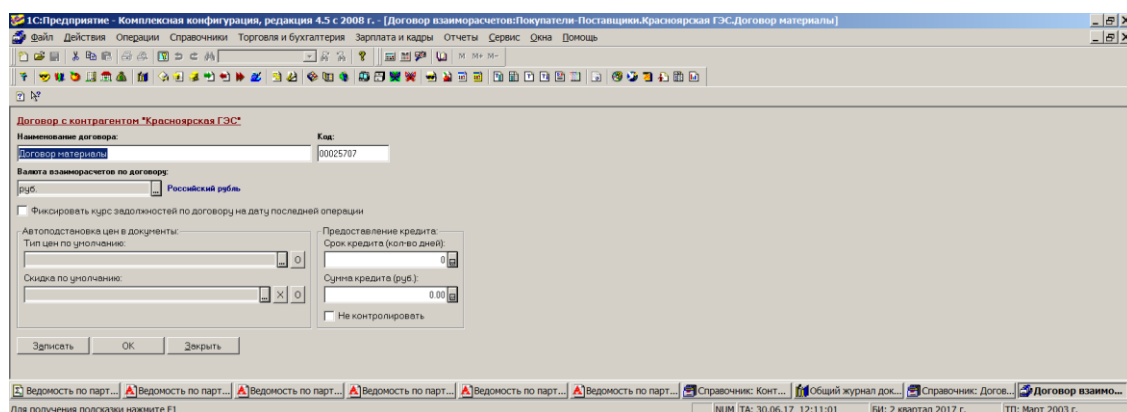


Рисунок 28 – Договор взаиморасчетов контрагента «Красноярская ГЭС»

Результат заполненных юридических лиц представлен на рисунке 29.

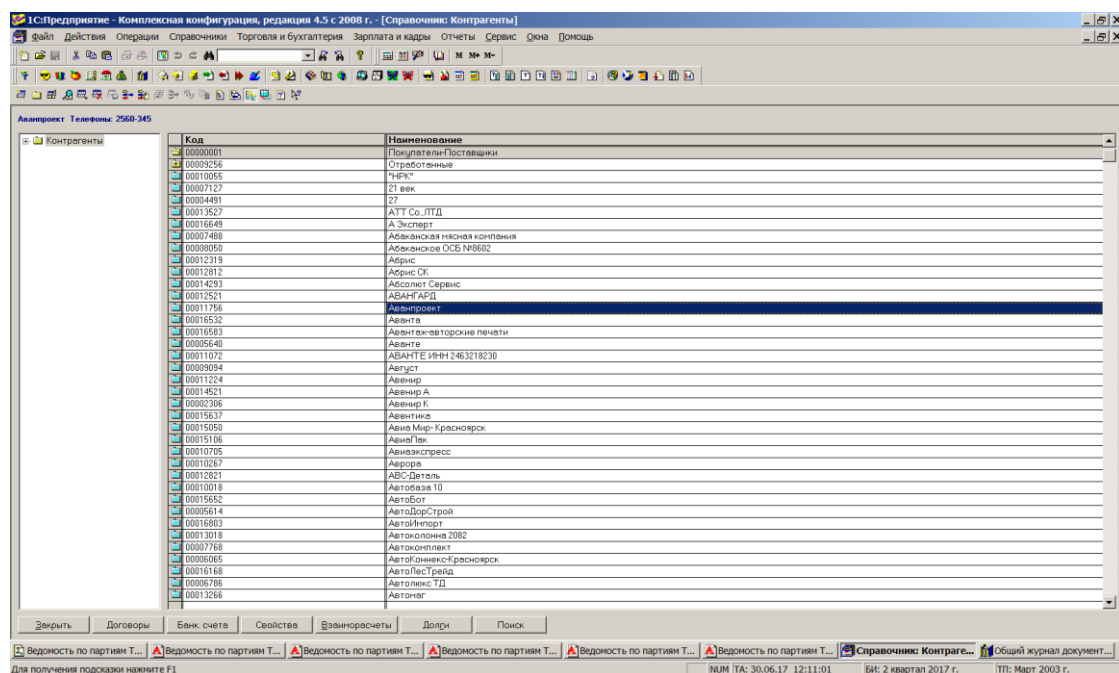


Рисунок 29 – Контрагенты «Покупатели-Поставщики»

Если сравнивать имеющуюся программу на предприятии в программном продукте Delphi, и новый функционал справочника 1С, можно выделить плюсы в обеих программах. Но не нужно забывать про цель программного продукта.

Программа должна содержать в себе список договоров и к каждому договору должен быть идентифицирован код, по которому юрист

предприятия сможет найти печатный вариант этого договора среди других документов.

Так как программой 1С пользуются юристы и другие сотрудники предприятия в основных рабочих процессах, то наиболее удобным поиск будет осуществлять в одной программе, не выходя из ней и не тратя время на ожидание запуска другой программы.

Таким образом, при использовании данной системы сотрудниками предприятия «Культбытстрой» ожидается сокращение времени на процесс поиска договора, а также упрощения за счет разделения контрагентов на юридические и физические лица. Ещё одной отличительной чертой является то, что взаиморасчеты с контрагентами детализированы по договорам. Также преимуществом является наличие такой информации, как номера телефонов контрагента и банковские реквизиты.

### **3.3 Оценка экономической эффективности внедрения информационно-аналитического обеспечения для взаимоотношения с контрагентами**

Расчет экономической эффективности внедрения системы делается для того, чтобы оценить, на сколько данный продукт будет выгодным для предприятия, либо наоборот, укажет на убыток.

Главный экономический эффект от внедрения обеспечения на предприятии заключается в улучшении экономических и хозяйственных показателей работы сотрудников предприятия. Это может произойти в первую очередь за счет увеличения оперативности управления и снижения трудозатрат на процесс реализации правления, то есть сокращения расходов, уменьшении рабочего времени. Для множества предприятий экономический эффект достигается в виде экономии над кадрами и финансовых вложений. Для этого прибегают к ряду процессов:

- снижение трудоемкости расчетов;
- снижение трудозатрат на поиск и подготовку документов;
- экономии на расходных материалах (бумага, дискеты, картриджи);
- сокращения рабочих предприятия.

Снижение трудозатрат на предприятии возможно за счет автоматизации работы сотрудников с документами и снижения затрат на поиск необходимой информации.

На первом шаге для оценки эффективности необходимо рассчитать себестоимость разработанной программы.

Себестоимость программы – это сумма затрат в денежной форме, направленная на разработку и внедрение программы.

Себестоимость программы рассчитывается по формуле:

$$(1) \quad C_{\text{пр}} = 3П_p + Э_p + Н_p,$$

где  $C_{\text{пр}}$  – себестоимость программы, рублей;

$3П_p$  – заработная плата, рублей;

$Э_p$  – эксплуатационные расходы, связанные с разработкой и внедрением программы, рублей;

$Н_p$  – накладные расходы, которые составляют от 30% до 10% от основной заработной платы разработчика, руб.

Первым шагом является расчет заработной платы разработчика. Для этого найдем сначала показатель – расчет трудоемкости создания программного продукта по формуле:

$$T_{\text{пр}} = (\sum T_{\text{ож}}) * 8, \quad (2)$$

где  $T_{\text{пр}}$  – трудоёмкость создания программы в часах;

$T_{\text{ож}}$  – ожидаемая длительность работ по разработке программного продукта;

8 – продолжительность рабочего дня, часы.

Длительность работ высчитывается из ожидаемого количества потраченных дней на работы:

- постановка технического задания (3 дня)
- анализ технического задания и сбор данных (7 дней);
- составление структуры 1С и её нормализация (4 дня);
- составление структуры и алгоритма программы (9 дней).

Ожидаемая длительность работ равна по формуле (2):

$$T_{\text{пр}} = (3+7+4+9) * 8 = 184 \text{ часов.}$$

1) Теперь перейдем к расчету заработной платы разработчика программы, рассчитывается по формуле:

$$(3) \quad ЗП_{\text{р}} = ЗП_{\text{ро}} + ЗП_{\text{доп}} + ОС,$$

где  $ЗП_{\text{ро}}$  – основная заработная плата разработчика, рублей;

$ЗП_{\text{доп}}$  – дополнительная заработная плата разработчика, которая составляет 10% от основной заработной платы разработчика, рублей;

$ОС$  – отчисления на социальные нужды, составляющие 26% от суммы и дополнительной заработной платы разработчика рублей.

Основная заработная плата рассчитывается по формуле:

$$(4) \quad ЗП_{\text{ро}} = C_{1\text{чр}} + T_{\text{пр}},$$

где  $C_{1\text{чр}}$  – стоимость одного часа работы разработчика, рублей, рассчитывается по формуле:

$$(5) \quad C_{1\text{чр}} = (ЗП_{\text{рм}}/22)/8,$$

где  $ЗП_{\text{рм}}$  – заработная плата разработчика в месяц, рублей;

22 – число рабочих дней в месяце.

$$C_{1\text{чр}} = (20000/22) / 8 = 113,6 \text{ рублей}$$

Основная заработная плата по формуле (4) равна:

$$ЗП_{po}=113,6*184=20902,4 \text{ рублей}$$

Дополнительная заработная плата разработчика, составляет 10% от основной заработной платы разработчика, рублей:

$$ЗП_{доп}=0,1*20902,4 =2090,24 \text{ рублей.}$$

Отчисления на социальные нужды рассчитывается по формуле:

$$(6) \quad ОС = 26\% \text{ от } (ЗП_{доп} + ЗП_{po}),$$

$$ОС= 0,26 *(2090,24+20902,4) =5978,08 \text{ рублей.}$$

Таким образом, заработная плата разработчика программы равна по формуле (3):

$$ЗП_p=2090,24+20902,4+5978,08=28970,72 \text{ рублей.}$$

2) Следующим показателем будут эксплуатационные расходы, связанные с разработкой программы, рассчитываются по формуле:

$$(7) \quad ЭР = C_э + C_p + A_o,$$

где  $C_p$  – стоимость ремонта, рублей;

$C_э$  – стоимость электроэнергии, рублей;

$A_o$  - амортизационные отчисления, рублей.

Стоимость электроэнергии рассчитывается по формуле:

$$C_3 = M * T_{\text{тп}} * C_{1\text{кВт/ч}}, \quad (8)$$

где  $M$  – потребляемая мощность, кВт/час;

$C_{1\text{кВт/ч}}$  – стоимость 1 кВт/час, рублей.

$$C_3 = 0,2 * 184 * 2,4 = 88,32 \text{ рублей.}$$

Стоимость ремонта вычислительной техники рассчитывается по формуле:

$$C_p = \frac{3\% * C_{\text{вт}} * T_{\text{м}}}{100\% * \Phi_{\text{д}}}, \quad (9)$$

где  $C_{\text{вт}}$  – стоимость вычислительной техники, рублей;

$\Phi_{\text{д}}$  – действительный фонд времени работы оборудования, час;

3% – процент отчислений на ремонт, %

$$C_p = (0,03 * 28000 * 184) / 2000 = 77,28 \text{ рублей.}$$

Амортизация рассчитывается по формуле:

$$A_o = \frac{H_a * C_{\text{вт}} * T_{\text{пр}}}{\Phi_{\text{д}}}, \quad (10)$$

где  $H_a$  – норма амортизации, для вычислительной техники – 25%.

$$A_o = (0,25 * 28000 * 184) / 2000 = 644$$

Таким образом, второй показатель – эксплуатационные расходы составляют по формуле (7):

$$\text{ЭР}=88,32+77,28+644=809,6.$$

3) Накладные расходы рассчитываются по формуле:

$$\text{НР} = 90\% \text{ от } 3\text{П}_{\text{р осн}},$$

(11)

$$\text{НР}=0,9*20902,4=18812 \text{ рублей.}$$

Теперь можно посчитать себестоимость программ по формуле (1):

$$\text{С}_{\text{пр}}=28970,72+809,6+18812=48592,32 \text{ рубля.}$$

Таким образом, себестоимость разработанной системы в программном продукте 1С составляет 48 592,32 рубля. Полученная стоимость получилась высокой, в большей мере, за счет накладных расходов.

Следующим шагом необходимо выявить показатели, характеризующие улучшение работы процесса деятельности предприятия. Для характеристики экономического эффекта главным считается продолжительность труда. Чтобы дать оценку показателю, нужно спрогнозировать:

а) потенциально сокращение времени на процесс поиска сотрудником необходимого договора для взаимоотношения с контрагентами;

б) сокращение времени, которое программа тратит на выполнение одного процесса (чем меньше времени программа будет использоваться для выполнения одного процесса, тем больше других процессов будет выполнено программой)

В таблице 18 представлен расчет производительности труда.

По представленным расчетам наблюдается сокращение времени, потраченного на поиск необходимого договора в программе 1С на 72%, чем поиск такого же документ в программном продукте имеющейся уже на предприятии. Такие данные означают, что теперь у сотрудника предприятия



после каждого обращения к разработанной системе за кодом договора будет накапливаться время, за счет которого производительность труда возрастает, увеличится и количество возможностей сотрудником.

Таблица 18 – Производительность труда при внедрении системы

Процесс	Продолжительность действия		Изменения производительности, %
	существующей системы, мин.	в разработанной системы, мин.	
Поиск договора в программе	25	7	72
Получение информации о договоре	15	10	33,3

Также наблюдается уменьшение затраченного времени разработанной программой на работу в сравнении с существующей на 33,3 %. Происходит сокращение трудовых ресурсов, за счет чего появляется экономический эффект.

Для расчета экономического эффекта сначала рассчитаем экономию времени, потраченного на поиск необходимого документа сотрудником предприятия за счет разработки системы по формуле:

$$(12) \quad \mathcal{E}_q = P * B_a * 12,$$

где  $\mathcal{E}_q$  – сэкономленные часы;

$P$  – число работников, использующих систему;

$B_a$  – время использования системы в месяц.

Программой в основном пользуется юрист предприятия, но также данные из договора могут потребоваться сотрудникам из планово-экономического отдела, юристов 2 человека, сотрудников отдела 4. Программой пользуются каждый день. Экономия в часах составляет:

$$\Xi_{\text{ч}}=6*7,5*12=540 \text{ часов.}$$

Далее нужно найти сумму, которую можно будет сэкономить за счет более эффективного использования рабочего времени сотрудников предприятия по формуле:

$$C_{\text{э}} = \Xi_{\text{ч}}/K_{\text{ч}}/K_{\text{д}} * C_{\text{р зп}}, \quad (13)$$

где  $C_{\text{э}}$  – сумма экономии;

$K\Delta_{\text{ч}}$  – количество рабочих часов в день;

$K_{\text{д}}$  – количество рабочих дней в месяц;

$C_{\text{р зп}}$  – средняя зарплата специалиста.

Количество рабочих часов в день равно восьми, количество рабочих дней в месяце – 20, средняя заработная плата специалистов составляет 33750 рублей, тогда сумма экономии по формуле (13) будет составлять:

$$C_{\text{э}}= 540/8/20*39200=132300 \text{ рублей в год.}$$

На третьем шаге необходимо рассчитать косвенный экономический эффект, за счет которого отразится целесообразность внедрения системы в программный продукт за счет сокращения не планированных годовых потерь. Косвенный экономический эффект рассчитан по формуле:

$$\Xi_{\text{косв}} = \Delta A + \Delta C_{\text{эк}} + \Delta П, \quad (14)$$

где  $\Delta A$  – годовой прирост выручки;

$\Delta C_{\text{эк}}$  – годовая экономия на себестоимости продукции;

$\Delta П$  – сокращение непланируемых потерь за год.

Предположим, что общая сумма финансовых потерь у предприятия за год составляет 100 000 рублей, с помощью разработки удастся снизить потери на 25%, следовательно,  $\Delta\Pi$  будет равен 75 000 рублей. Годовая экономия на себестоимости продукции составит 50 000 рублей в месяц. Так как система не влияет на выпуска продукции, то этот показатель учитываться не будет.

Рассчитаем косвенный экономический эффект будет равен по формуле (14):

$$\mathcal{E}_{\text{косв}} = 50000 + 75000 = 125000 \text{ рублей.}$$

Годовой экономический эффект рассчитан по формуле:

$$\Delta\mathcal{E}_{\text{год}} = \mathcal{E}_{\text{косв}} - \mathcal{E}_{\text{прям}}, \quad (15)$$

$$\Delta\mathcal{E}_{\text{год}} = 125000 - 48592,32 = 76407,68 \text{ рублей}$$

В итоге, годовой экономический эффект представляет собой абсолютный показатель эффективности, с учетом затрат на внедрение разработки системы эффект составит:

$$\mathcal{E} = 76407,68 - 48592,32 = 27\,815,36 \text{ рублей.}$$

По результатам проведенных расчетов был рассчитан показатель экономической эффективности внедрения продукта 1С. Так как показатель  $\mathcal{E} > 0$ , то данная разработка является эффективной.

Дополнительными показателями экономической эффективности считаются показатели:

– рентабельность:

$$P = \frac{\Delta\mathcal{E}_{\text{год}}}{C_3} = \frac{76407,68}{48592,32} = 1,57, \quad (16)$$

– срок окупаемости:

$$T_{\text{ок}} = \frac{1}{P} = \frac{C_3}{\Delta \text{Э}_{\text{год}}} = 0,63.$$

(17)

Таким образом, после внедрения разрабатываемой системы для поиска договоров на предприятии сократится сумма финансовых потерь за год. Экономия суммы на данном виде затрат позволит окупить создание и внедрение программного обеспечения. Прогнозируемое время окупаемости проекта составит полтора месяца. В результате проделанной работы будет реализована расширенная функциональность возможностей программы 1С.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Строительная отрасль в любом своем проявлении занимает в жизни каждого человека очень важное место. Не зря такой объем работ и сил ежегодно направляется на развитие строительных работ Российской Федерации. При этом с каждым годом количество организаций продолжает расти, а также налаживаются отношения между физическими и юридическими лицами.

В современных условиях развития информационных технологий проблема отношения между организациями и физическими лицами особенно актуальна. Среди разнообразия программных продуктов на сегодняшний день необходимо выбирать тот, что будет предоставлять все удобства и возможности для упрощенного взаимоотношения с контрагентами.

На ЗАО «Фирма «Культбытстрой» для хранения договоров была разработана программ старой версии с загромождённой информацией. Было принято решение о внедрении системы для хранения договоров. Для этого был усовершенствован программный продукт, за счет чего был значительно упрощен поиск необходимого договора среди множества документов.

Таким образом, после внедрения разрабатываемой системы для поиска договоров на предприятии сократится сумма финансовых потерь за год. Экономия суммы на данном виде затрат позволит окупить создание и внедрение программного обеспечения. Прогнозируемое время окупаемости проекта составит полтора месяца. В результате проделанной работы будет реализована расширенная функциональность возможностей программы 1С.

Будет достигнуто повышение производительности труда за счет сокращения затрат времени на выполнение процесса поиска необходимого договора. В целом, произойдет повышение эффективности проведения анализа хозяйственной деятельности, а, следовательно, работы системы

Были проведены расчеты экономической эффективности, доказывающие, что внедренная разработка эффективна. После внедрения системного продукта ожидается повышение производительности труда за счет сокращения затрат времени на выполнение процесса поиска необходимого договора. В целом, произойдет повышение эффективности проведения анализа хозяйственной деятельности, а, следовательно, работы системы

В ходе выполнения работы была достигнута основная цель – разработана система для упрощенного обращения к договорам фирмы «Культбытстрой» поступающих контрагентов.

А также вместе с этим были выполнены следующие задачи:

- выполнить анализ тенденций развития рынка строительных услуг в России;
- проанализировать финансовую деятельность предприятия;
- определить факторы и условия конкурентоспособности предприятия в условиях современного рынка;
- исследовать значимость контрагентов в деятельности предприятия;
- разработать информационно-аналитическое обеспечение для взаимоотношения с контрагентами.

## СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

ВВП – валовый внутренний продукт;

ЖБИ – железобетонное изделие;

ЗАО – закрытое акционерное общество;

КПД – коэффициент полезного действия;

НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

ОАО – открытое акционерное общество;

ОКПД – Общероссийским классификатором продукции по видам экономической деятельности;

ООО – общество с ограниченной ответственностью;

СМИ – средства массовой информации;

ТОО – товарищество с ограниченной ответственностью.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мамаев Л.Н. Экономическая теория: учебник / Л. Н. мамаев. – Ростов н/Дону: Феникс, 2015. – 365 с
2. Яковец, Ю.В. Революция в экономике: Ключевые проблемы, противоречия, перспективы перестройки / М., Экономика, 2014.
3. Машина, М.В. Экономическая азбука. / М.: МИРОС - Международные отношения, 2013.
4. Строительство [Электронный ресурс] / Учебное пособие. – 2013. – Режим доступа: <http://uchebnik.biz/sections.php>
5. Овчинников В. В. Человек и его дело. Основы рыночной экономики: Учебное пособие / Овчинников В. В., Корнев В. Н. и др., под. общ. редакцией В. В. Овчинникова. — Белгород, 2012.
6. Основные показатели инвестиционной и строительной деятельности в Российской Федерации в 2014 году: Федеральная служба государственной статистики №4./ Росстат. - М., 2014.– 44с.
7. Строительство в России. 2016: Стат.сб./ Росстат. - М., 2016. – 111с.
8. Григорьев А. Реальность и стратегия строительной отрасли // Миллион, 2007. №7. С.10
9. Федеральный закон Российской Федерации № 24-ФЗ от 07.03.01 "Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации".
10. Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22.03.91. №948-1.
11. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л.Азоев. - М: Центр экономики и маркетинга, 2014. - 235с.
12. Белоусов В.Л. Анализ конкурентоспособности фирмы / В.Л.Белоусов // Маркетинг в России и за рубежом. - 2011. - №5. - С.25.
13. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник / Е.П.Голубков. - М.: Финпресс, 2014. - 340 с.
14. Зулькарнаев И.У. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / И.У.Зулькарнаев, Л.Р.Ильясова // Маркетинг в России и за рубежом. - 2014. - №4. - С.24.
15. Котлер Ф. Основы маркетинга. Пер. с англ. / Ф.Котлер. - М.: Прогресс, 2013. - 523 с.
16. Кревенс Д. Стратегический маркетинг. Пер. с англ. / Д.Кревенс. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. - 752 с.
17. Портер М. Конкуренция: Учебное пособие / М.Портер. - М.: Международные отношения, 2013. - 451 с.
18. Прахова Т.С. Понятие и сущность конкурентоспособности / Т.С.Прахова // Сборник научных трудов СевКавГТУ. - 2015. - №2. - С.17-20.

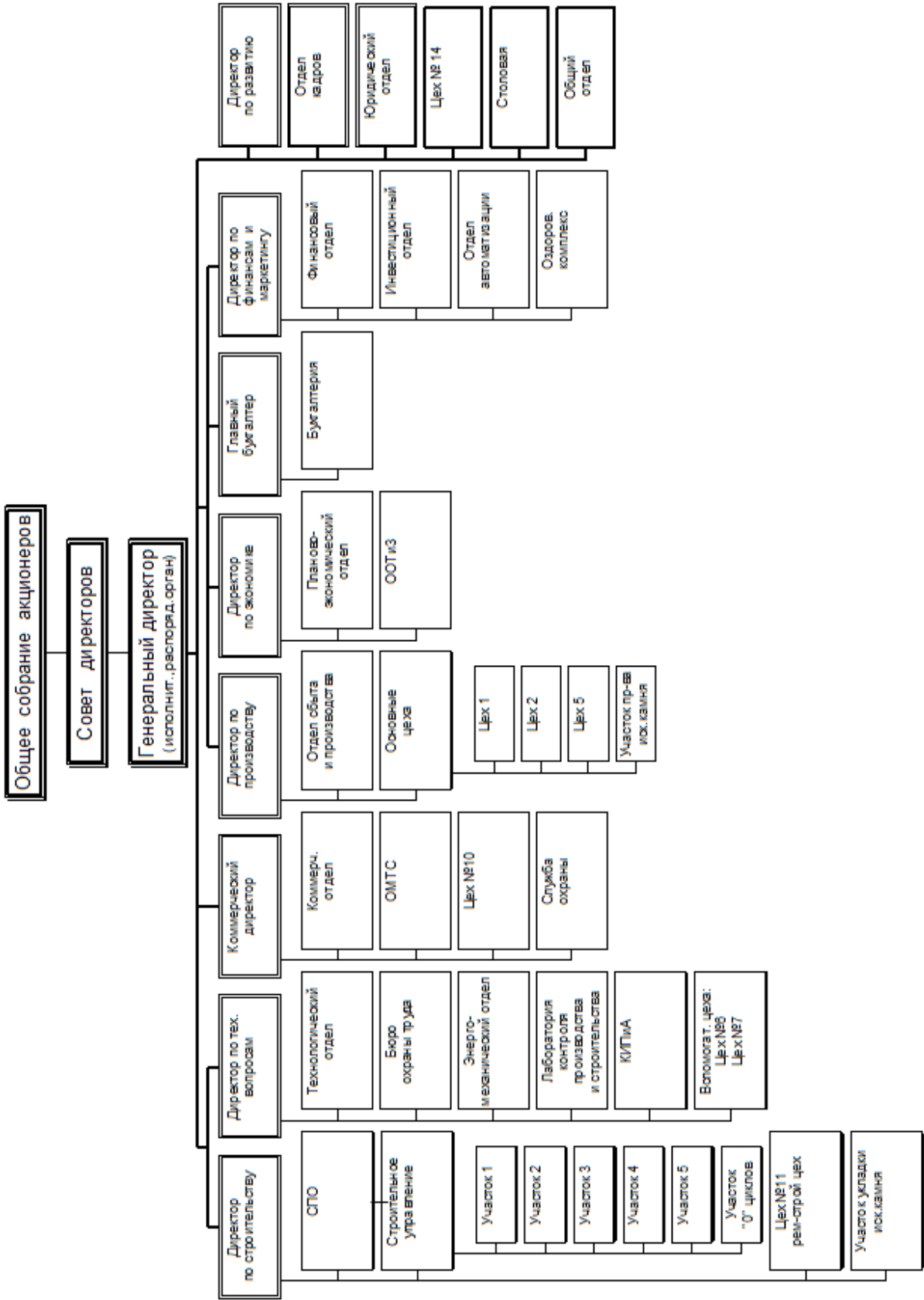


19. Семенова Е.И. Конкурентоспособность как фактор маркетинговой среды: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Е.И.Семенова. - Волгоград: ВГУ, 2014. - С.274.
20. Таран В.А. Конкурентоспособность предприятий: проблема современной политики и стратегия в области качества / В.А.Таран // Машиностроитель. - 2012. - №2. - С.6-12.
21. Швец А.А. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия / А.А.Швец, А.Н.Морозов // Проблемы региональной экономики ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики. - 2015. - № 10. - С.33.
22. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебное пособие / А.Ю.Юданов. - М.: ГНОМ-ПРЕСС, 2013. - 457 с.
23. МДС 12-9.2001 Положение о заказчике при строительстве объектов для государственных нужд на территории РФ
24. Федеральный закон Российской Федерации № 39-ФЗ от 25.02.99 "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"
25. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2016 – 725 с.
26. Гаврилова З.В. Повышение конкурентоспособности на основе брендинга. М.: Ламбер, 2011. - 184 с.
27. Лобкова Е.В. Оценка конкурентоспособности социально-экономических систем. М.: Ламбер, 2011. - 200 с.
28. <http://minstroy.krskstate.ru> Красноярский край. Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства
29. Камалтдинова Р. М., Гунбина С.Г., Система мотивации как фактор конкурентоспособности предприятия в современных условиях. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – 96 с.
30. Конкурентоспособность гостиничных предприятий Учебно-методическое пособие Москва 2011 98 с.
31. Мокроносов А. Г., Маврина И. Н. Конкуренция и конкурентоспособность : учебное пособие / Екатеринбург : Изд-во Урал ун-та, 2014. – 194, [2] с.
32. Макарова Л.В., Тарасов Р.В., Акжигитова О.Ф. Методика оценки конкурентоспособности предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/02/31616>
33. Айдинова А.Т., Головкин Е.С. Пути повышения конкурентоспособности предприятий // Молодой ученый. — 2015. — №12. — С. 371-373.
34. Ларин В.М, Немцев А.Д. Сущность и факторы конкурентоспособности предприятия // Вестник Самарского ун-та, 2010 – 72 с.
35. Деловой квартал города Красноярск [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://krasnoyarsk.dk.ru> 36.

36. Официальный сайт ЗАО «Фирма «Культбытстрой» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.firmakbs.ru>
37. 37. Официальный сайт УК «Монолитхолдинг» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.monolit-holding.ru>
38. 38. Официальный сайт ООО УСК «Сибиряк» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://usk-sibiryak.ru>
39. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 1 ч [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.11.1994 N51-ФЗ ред. 28.03.2017. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
40. Черевадская, О.Е. Договор с контрагентом / О.Е. Черевадская // Финконт учебный центр Российский налоговый курьер. – 2011.– №19.
41. Перечень типовых документов, образующихся в деятельности госкомитетов, министерств, ведомств и других учреждений, организаций, предприятий, с указанием сроков хранения. [Электронный ресурс] : Утверждаю Начальник Главного архивного управления при Совете Министров СССР Ф.М.ВАГАНОВ 15 августа 1988 года. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
42. Приказ Минкультуры России от 25.08.2010 N 558 (ред. от 16.02.2016). [Электронный ресурс] : "Об утверждении "Перечня типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения". // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

## Структура предприятия ЗАО «Фирма «Культбытстрой»



## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2013 год

#### Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2013 года	На 31 декабря 2012 года
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	1110	29	33
Основные средства	1150	2 293 413	2 118 620
Финансовые вложения	1170	20	20
Отложенные налоговые активы	1180	11 808	9 804
Итого по разделу I	1100	2 305 270	2 128 477
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	1210	288 995	288 128
Дебиторская задолженность	1230	1 547 264	901 144
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	19 372	215 782
Прочие оборотные активы	1260	4 482	6 416
Итого по разделу II	1200	1 860 112	1 411 471
<b>БАЛАНС</b>	1600	4 165 383	3 539 948
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 300	1 300
Переоценка внеоборотных активов	1340	66 572	66 719
Резервный капитал	1360	65	65
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 585 166	1 535 174
Итого по разделу III	1300	1 653 103	1 603 257
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Отложенные налоговые обязательства	1420	44 405	36 897
Прочие обязательства	1450	1 140 681	735 288
Итого по разделу IV	1400	1 185 087	772 185
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	1510	25 000	0
Кредиторская задолженность	1520	1 302 193	1 164 505
Итого по разделу V	1500	1 327 193	1 164 505
<b>БАЛАНС</b>	1700	4 165 383	3 539 948

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код строки	За 2013 год	За 2012 год
Выручка			
Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	2 957 417	3 296 869
Себестоимость продаж	2120	(2 691 840)	(2 983 697)
Валовая прибыль (убыток)	2100	265 577	313 172
Коммерческие расходы	2210	(26 843)	(27 536)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	238 734	285 636
Проценты к получению	2320	1 210	10 274
Проценты к уплате	2330	(3 829)	(0)
Прочие доходы	2340	437 342	208 436
Прочие расходы	2350	(133 648)	(79 778)
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	539 809	424 568
Текущий налог на прибыль	2410	(108 561)	(92 433)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	6 103	6 143
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	7 508	337
Изменение отложенных налоговых активов	2450	2 004	1 713
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	425 744	333 511
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0

# ПРИЛОЖЕНИЕ Г

## Отчет об изменениях капитала

1. Движение капитала					
Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
<b>Величина капитала на 31 декабря 2014 года (3200)</b>					
1 300	(0)	66 719	65	1 535 174	1 603 258
<b>(2013 год)</b>					
Увеличение капитала - всего: (3310)					
0	0	0	0	425 744	425 744
в том числе:				425 744	425 744
чистая прибыль (3311)					
переоценка имущества (3312)		0		0	0
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3313)		0		0	0
дополнительный выпуск акций (3314)					
0	0	0			0
увеличение номинальной стоимости акций (3315)					
0	0	0		0	
реорганизация юридического лица (3316)					
0	0	0	0	0	0
Уменьшение капитала - всего: (3320)					
(0)	0	(147)	(0)	(375 752)	(375 899)
в том числе:				(0)	(0)
убыток (3321)					
переоценка имущества (3322)		(147)		(0)	(147)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3323)		(0)		(75 452)	(75 452)
уменьшение номинальной стоимости акций (3324)					
(0)	0	0		0	(0)
уменьшение количества акций (3325)					
(0)	0	0		0	(0)
реорганизация юридического лица (3326)					
0	0	0	0	0	(0)
дивиденды (3327)				(300 300)	(300 300)
Изменения добавочного капитала (3330)		0	0	0	
Изменения резервного капитала (3340)			0	0	
<b>Величина капитала на 31 декабря 2013 года (3300)</b>					
1 300	(0)	66 572	65	1 585 166	1 653 103
3. Чистые активы					
Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2013 года		На 31 декабря 2012 года	
Чистые активы	3600	1 653 103		1 603 257	

## ПРИЛОЖЕНИЕ Д

### Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя	Код строки	За 2013 год
<b>Денежные потоки от текущих операций</b>		
Поступления - всего	4110	3 912 765
в том числе:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	1 416 335
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	10 819
от перепродажи финансовых вложений	4113	0
прочие поступления	4119	933 791
Платежи - всего	4120	(3 939 903)
в том числе:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(2 156 251)
в связи с оплатой труда работников	4122	(770 847)
процентов по долговым обязательствам	4123	(5 662)
налога на прибыль организаций	4124	(87 978)
прочие платежи	4129	(919 165)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	-27 138
<b>Денежные потоки от инвестиционных операций</b>		
Поступления - всего	4210	5 254
в том числе:		
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	5 254
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	0
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	0
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	0
прочие поступления	4219	0
Платежи - всего	4220	(25 908)
в том числе:		
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(25 908)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(0)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(0)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(0)
прочие платежи	4229	(0)

## ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Д

### Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя	Код строки	За 2013 год
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	-20 654
<b>Денежные потоки от финансовых операций</b>		
Поступления - всего	4310	404 000
в том числе:		
получение кредитов и займов	4311	404 000
денежных вкладов собственников (участников)	4312	0
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	0
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	0
прочие поступления	4319	0
Платежи - всего	4320	(552 618)
в том числе:		
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	(0)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(159 404)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(379 000)
прочие платежи	4329	(0)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	-148 618
<b>Сальдо денежных потоков за отчетный период</b>	4400	-196 410
<b>Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода</b>	4450	0
<b>Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода</b>	4500	0
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	0



## ПРИЛОЖЕНИЕ Е

### Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2014 год

#### Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2013 года
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	1110	25	29
Основные средства	1150	2 169 173	2 293 413
Финансовые вложения	1170	20	20
Отложенные налоговые активы	1180	14 538	11 808
Итого по разделу I	1100	2 183 756	2 305 270
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	1210	245 057	288 995
Дебиторская задолженность	1230	1 129 879	1 547 264
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	210 000	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	183 253	19 372
Прочие оборотные активы	1260	3 059	4 482
Итого по разделу II	1200	1 771 248	1 860 112
<b>БАЛАНС</b>	1600	3 955 004	4 165 383
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 300	1 300
Переоценка внеоборотных активов	1340	66 556	66 572
Резервный капитал	1360	65	65
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 643 558	1 585 166
Итого по разделу III	1300	1 711 479	1 653 103
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Отложенные налоговые обязательства	1420	50 570	44 405
Прочие обязательства	1450	1 005 551	1 140 681
Итого по разделу IV	1400	1 056 121	1 185 087
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	1510	155 000	25 000
Кредиторская задолженность	1520	1 032 405	1 302 193
Итого по разделу V	1500	1 187 405	1 327 193
<b>БАЛАНС</b>	1700	3 955 004	4 165 383

## ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

### Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код строки	За 2014 год	За 2013 год
<b>Выручка</b>			
Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	2 794 846	2 957 417
Себестоимость продаж	2120	(2 639 274)	(2 691 840)
Валовая прибыль (убыток)	2100	155 572	265 577
Коммерческие расходы	2210	(28 682)	(26 843)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	126 890	238 734
Проценты к получению	2320	7 071	1 210
Проценты к уплате	2330	(3 621)	(3 829)
Прочие доходы	2340	582 298	437 342
Прочие расходы	2350	(131 521)	(133 648)
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	581 117	539 809
Текущий налог на прибыль	2410	(116 723)	(108 561)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	3 935	6 103
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	6 165	7 508
Изменение отложенных налоговых активов	2450	2 730	2 004
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	460 959	425 744
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-16	-147
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0

## ПРИЛОЖЕНИЕ И

### Отчет об изменениях капитала

1. Движение капитала					
Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
<b>Величина капитала на 31 декабря 2014 года (3200)</b>					
1 300	(0)	66 572	65	1 585 166	1 653 103
<b>(2014 год)</b>					
Увеличение капитала - всего: (3310)					
0	0	0	0	460 958	460 958
в том числе:				460 958	460 958
чистая прибыль (3311)					
переоценка имущества (3312)		0		0	0
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3313)		0		0	0
дополнительный выпуск акций (3314)					
0	0	0			0
увеличение номинальной стоимости акций (3315)					
0	0	0		0	
реорганизация юридического лица (3316)					
0	0	0	0	0	0
Уменьшение капитала - всего: (3320)					
(0)	0	(16)	(0)	(402 566)	(402 582)
в том числе:				(0)	(0)
убыток (3321)					
переоценка имущества (3322)		(16)		(0)	(16)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3323)		(0)		(102 266)	(102 266)
уменьшение номинальной стоимости акций (3324)					
(0)	0	0		0	(0)
уменьшение количества акций (3325)					
(0)	0	0		0	(0)
реорганизация юридического лица (3326)					
0	0	0	0	0	(0)
дивиденды (3327)				(300 300)	(300 300)
Изменения добавочного капитала (3330)		0	0	0	
Изменения резервного капитала (3340)			0	0	
<b>Величина капитала на 31 декабря 2014 года (3300)</b>					
1 300	(0)	66 556	65	1 643 558	1 711 479
3. Чистые активы					
Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2014 года		На 31 декабря 2013 года	
Чистые активы	3600	1 711 479		1 653 103	

## ПРИЛОЖЕНИЕ К

### Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя	Код строки	За 2014 год
<b>Денежные потоки от текущих операций</b>		
Поступления - всего	4110	4 677 650
в том числе:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	1 807 369
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	13 017
от перепродажи финансовых вложений	4113	0
прочие поступления	4119	1 376 034
Платежи - всего	4120	(4 232 527)
в том числе:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(2 257 661)
в связи с оплатой труда работников	4122	(811 067)
процентов по долговым обязательствам	4123	(4 472)
налога на прибыль организаций	4124	(137 161)
прочие платежи	4129	(1 022 166)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	445 123
<b>Денежные потоки от инвестиционных операций</b>		
Поступления - всего	4210	7 034
в том числе:		
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	7 034
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	0
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	0
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	0
прочие поступления	4219	0
Платежи - всего	4220	(31 488)
в том числе:		
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(31 488)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(0)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(0)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(0)
прочие платежи	4229	(0)

## ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К

### Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя	Код строки	За 2013 год
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	-24 454
<b>Денежные потоки от финансовых операций</b>		
Поступления - всего	4310	285 000
в том числе:		
получение кредитов и займов	4311	285 000
денежных вкладов собственников (участников)	4312	0
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	0
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	0
прочие поступления	4319	0
Платежи - всего	4320	(541 788)
в том числе:		
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	(0)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(157 835)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(155 000)
прочие платежи	4329	(210 000)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	-256 788
<b>Сальдо денежных потоков за отчетный период</b>	<b>4400</b>	<b>163 881</b>
<b>Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода</b>	<b>4450</b>	<b>0</b>
<b>Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода</b>	<b>4500</b>	<b>0</b>
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	0

## ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2015 год.

### Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2014 года
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	1110	21	25
Основные средства	1150	1 957 551	2 169 173
Финансовые вложения	1170	20	20
Отложенные налоговые активы	1180	24 366	14 538
Итого по разделу I	1100	1 981 958	2 183 756
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	1210	382 072	245 057
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	778	0
Дебиторская задолженность	1230	1 289 475	1 129 879
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	85 000	210 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	15 134	183 253
Прочие оборотные активы	1260	2 618	3 059
Итого по разделу II	1200	1 775 076	1 771 248
<b>БАЛАНС</b>	1600	3 757 033	3 955 004
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 300	1 300
Переоценка внеоборотных активов	1340	66 242	66 556
Резервный капитал	1360	65	65
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 617 515	1 643 558
Итого по разделу III	1300	1 685 122	1 711 479
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Отложенные налоговые обязательства	1420	66 373	50 570
Прочие обязательства	1450	1 008 541	1 005 551
Итого по разделу IV	1400	1 074 914	1 056 121
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	1510	78 500	155 000
Кредиторская задолженность	1520	918 497	1 032 405
Итого по разделу V	1500	996 997	1 187 405
<b>БАЛАНС</b>	1700	3 757 033	3 955 004

## ПРИЛОЖЕНИЕ М

### Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код строки	За 2015 год	За 2014 год
<b>Выручка</b>			
Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	3 572 797	2 794 846
Себестоимость продаж	2120	(3 288 808)	(2 639 274)
Валовая прибыль (убыток)	2100	283 989	155 572
Коммерческие расходы	2210	(31 487)	(28 682)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	252 502	126 890
Проценты к получению	2320	11 546	7 071
Проценты к уплате	2330	(22 538)	(3 621)
Прочие доходы	2340	395 187	582 298
Прочие расходы	2350	(219 215)	(131 521)
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	417 482	581 117
Текущий налог на прибыль	2410	(81 762)	(116 723)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-4 241	-3 935
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	15 803	6 165
Изменение отложенных налоговых активов	2450	9 828	2 730
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	329 745	460 959
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-314	-16
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0

# ПРИЛОЖЕНИЕ Н

## Отчет об изменениях капитала

1. Движение капитала					
Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
<b>Величина капитала на 31 декабря 2014 года (3200)</b>					
1 300	(0)	66 556	65	1 643 558	1 711 479
<b>(2015 год)</b>					
Увеличение капитала - всего: (3310)					
0	0	0	0	329 744	329 744
в том числе:				329 744	329 744
чистая прибыль (3311)					
переоценка имущества (3312)		0		0	0
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3313)		0		0	0
дополнительный выпуск акций (3314)					
0	0	0			0
увеличение номинальной стоимости акций (3315)					
0	0	0		0	
реорганизация юридического лица (3316)					
0	0	0	0	0	0
Уменьшение капитала - всего: (3320)					
(0)	0	(314)	(0)	(355 787)	(356 101)
в том числе:				(0)	(0)
убыток (3321)					
переоценка имущества (3322)		(314)		(0)	(314)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3323)		(0)		(85 777)	(85 777)
уменьшение номинальной стоимости акций (3324)					
(0)	0	0		0	(0)
уменьшение количества акций (3325)					
(0)	0	0		0	(0)
реорганизация юридического лица (3326)					
0	0	0	0	0	(0)
дивиденды (3327)				(270 010)	(270 010)
Изменения добавочного капитала (3330)		0	0	0	
Изменения резервного капитала (3340)			0	0	
<b>Величина капитала на 31 декабря 2015 года (3300)</b>					
1 300	(0)	66 242	65	1 617 515	1 685 122
3. Чистые активы					
Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2015 года		На 31 декабря 2014 года	
Чистые активы	3600	1 685 122		1 711 479	



## ПРИЛОЖЕНИЕ П

### Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя	Код строки	За 2015 год
<b>Денежные потоки от текущих операций</b>		
Поступления - всего	4110	3 233 696
в том числе:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	2 170 099
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	5 216
от перепродажи финансовых вложений	4113	0
прочие поступления	4119	1 058 381
Платежи - всего	4120	(3 225 498)
в том числе:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(1 261 855)
в связи с оплатой труда работников	4122	(883 489)
процентов по долговым обязательствам	4123	(22 538)
налога на прибыль организаций	4124	(142 022)
прочие платежи	4129	(915 594)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	8 198
<b>Денежные потоки от инвестиционных операций</b>		
Поступления - всего	4210	21 624
в том числе:		
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	21 624
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	0
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	0
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	0
прочие поступления	4219	0
Платежи - всего	4220	(8 958)
в том числе:		
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(8 958)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(0)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(0)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(0)
прочие платежи	4229	(0)

## ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ П

### Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя	Код строки	За 2013 год
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	12 666
<b>Денежные потоки от финансовых операций</b>		
Поступления - всего	4310	244 226
в том числе:		
получение кредитов и займов	4311	244 226
денежных вкладов собственников (участников)	4312	0
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	0
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	0
прочие поступления	4319	0
Платежи - всего	4320	(433 209)
в том числе:		
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	(0)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(12 273)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(320 726)
прочие платежи	4329	(100 210)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	-188 983
<b>Сальдо денежных потоков за отчетный период</b>	4400	-168 119
<b>Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода</b>	4450	0
<b>Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода</b>	4500	0
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	0